

(1)

Jabatan Antropologi dan sosiologi

No. Ke: 75 No.

No Perolehan: T 0203

Tarikh: 12/94

KONTREKTER-KONTREKTER BINAAN MELAYU

DI KOTA BHARU, KELANTAN

KONTREKTER-KONTREKTER BINAAN MELAYU

PENGURUSAN DAN MASAALAH-MASAALAHNYA.

DAERAH KOTA BHARU

KELANTAN

PENGURUSAN DAN MASAALAH-MASAALAHNYA.

KARYA ILMIAH

BAGI MEMORNI PERHABITAN

DARIPADA PERATURAN-STARAN UNTUK

KEAJARAN BARJANA MUDA BANGSA

DALAM ANTROPOLOGI DAN SOSIOLOGI

oleh

No. Matrik 20072.

JABATAN ANTROPOLOGI DAN SOSIOLOGI

UNIVERSITI MALAYA

KUANG LUMPUR

NOVEMBER 1975.

PERPUSTAKAAN
JABATAN ANTROPOLOGI DAN SOSIOLOGI

KONTREKTER-KONTREKTER BINAAN MELAYU

DI KOTA BHARU, KELANTAN

PENGURUSAN DAN MASAALAH-MASAALAH NYA.

Ayahku, Yusoff Hj. Abdullah

Ibuku, Asimah Hj. Mohamed

dan adik-adikku yang banyak menolong ku

dalam menjayakan kajian ku ini.

LATIHAN ILMIAH

BAGI MEMENOHI SEBAHAGIAN

DARIPADA SYARAT-SYARAT UNTUK

IJAZAH SARJANA MUDA SASTERA

DALAM ANTROPOLOGI DAN SOSIOLOGI

oleh

No. Matrik 20892.

JABATAN ANTROPOLOGI DAN SOSIOLOGI

UNIVERSITI MALAYA

KUALA LUMPUR

NOVEMBER 1975.

PERCHANDIAN:

Setinggi-tinggi penghargaan dan ucapan terima kasih kepada
 Tuan Mohd. Fadzil bin Hj. Yacob Penyalia Latihan Iblisahnya ini
 dalam bimbingan, nasihat dan tunjuk ajar beliau bagi menyiapkan
 Untuk:
 Latihan Iblisahnya.

Ayahku, Yusoff Hj. Abdullah

Ibuku, Azizah Hj. Mohamed

dan Adok-adekku yang banyak menolong ku

dalam menjayakan kajian ku ini.

Perhubungan Ku dengan Iblisahnya Ku ini, juga sama kontrak-
 ter-kontrakter yang terlibat dan Nik Mohammad dari JKM yang telah
 memberi pendapat-pendapat mereka dalam perkara ini.

Segala budi baik mereka tetap disanjung tinggi.

Wassallam.

20392

Universiti Malaya

Kuala Lumpur

1975.

PENGHARGAAN:

Setinggi-tinggi penghargaan dan ucapan terima kasih kepada Incik Mohd. Fauzi bin Hj. Yaakob Penyelia Latihan Ilmiah saya ini diatas bimbingan, nasehat dan tunjuk ajar beliau bagi menyiapkan Latihan Ilmiah saya.

Selain dari itu saya juga ingin menyampaikan tanda penghargaan dan terimakasih saya kepada Jabatan Kerja Raya Negeri, Perbadanan Kemajuan Iktisas Negeri Kelantan, juga semua kontrek-ter-kontrekter yang terlibat dan Nik Mohammad dari JKR yang telah memberi pendapat-pendapat mereka dalam perkara ini.

Segala budi baik mereka tetap disanjung tinggi.

Wassallam.

KOTA BHARU.

1:1 UMUR

1:2 Status Perkahwinan

1:3 Pelajaran

1:4 Pekerjaan

1:5 Lain-lain Perniagaan

1:6 Tarikh pendaftaran

Universiti Malaya

Kuala Lumpur

1975.

2:1 Jenis kontrek

2:2 Sumber modal

20892.

KANDUNGAN

Penghargaan	Muka Surat IV
Kandungan	V - VI
Senarai jadual-jadual	VII

PENDAHULUAN

a. Tujuan Kajian	I - 331
b. Cara Kajian	I - 2
c. Masalah dalam Kajian	2 - 3

PEMBAHAGIAN KELAS KONTERKTER

4 - 5

BAB I . A. LATARBELAKANG PERIBADI KONTERKTER-

KONTERKTER BINAAN MELAYU DI DAERAH

KOTA BHARU.

I:1 UMUR	6 - 7
I:2 Status Perkahwinan	7 - 8
I:3 Pelajaran	8 - 9
I:4 Pekerjaan dahulu	9 - 10
I:5 Lain-lain Perniagaan	10 - 11
I:6 Tarikh Pendaftaran	11 - 13
I:7 Masa lapang dan pergaulan	13 - 14

B. LATARBELAKANG PERNIAGAAN

B:1 Jenis kontrek	15
B:2 Sumber modal	16

	<u>Muka surat</u>
BAB 2: PENGURUSAN	
2:1 Bentuk pengurusan	18 - 19
2:2 Jenis kerja	20 - 21
2:3 Daerah melaksanakan kerja	22 - 24
2:4 Kerugian yang pernah dialami	24 - 26
2:5 Projek yang pernah diuruskan dan perbelanjaan yang terlibat	26 - 33I
BAB 3: MASAALAH DALAM PENGURUSAN	
3:1 Kewangan	33 - 35
3:2 Masalah mendapatkan bahan-bahan binaan	35 - 39
3:3 Masalah tenaga kerja	39 - 45
Rumusan	45
BAB 4: KEDUDUKAN SOSIO-EKONOMI RESPONDEN	
4:1 Pengumpulan harta	46 - 48
4:2 Cita-cita masa depan	48 - 49
4:3 Faktor kejayaan mereka	49 - 50
PENUTUP	
1. Bahan binaan	51 - 52
2. Modal	53 - 54
3. Tenaga kerja	54 - 56
4. Masalah pengangkutan dan pengawasan	56 - 57
5. Kelemahan responden	59 - 60
6. Persaingan dengan bukan Bumiputra	60
7. Kejayaan responden	60 - 61

SENARAI JADUAL-JADUAL

JADUAL		MUKA SURAT
	Kategori kelas responden	5
I. Jadual a.	- Peringkat umur responden	6
2. Jadual b.	- Bilangan anak	7
3. Jadual c.	- Latarbelakang pelajaran responden	8
4. Jadual d.	- pekerjaan dahulu responden	10
5. Jadual e.	- Jangka masa berdaftar	11
6. Jadual f.	- Sikap responden terhadap Persatuan	14
7. Jadual g.	- Kerugian yang pernah dialami	24
8. Jadual h.	- Perbelanjaan projek yang terlibat	28
9. Jadual i.	- Masalah yang dihadapi responden	32
10. Jadual k.	- Bilangan responden yang mempunyai Kerani	40
II. Jadual l.	- Responden yang mengupah pekerja-pekerja mahir, separuh mahir dan 'Kapala'	42
12. Jadual m.	- Pengumpulan harta	47
	Potongan-potongan Akhbar	
	Bahan-bahan rojokan	

PENDAHULUAN

a. Tujuan Kajian:

Kajian Ilmiah ini saya tumpukan di daerah Kota Bharu, Kelantan yang mempunyai ramai penduduk-penduduk Melayu dibandingkan dengan bangsa-bangsa lain. Ramai diantara mereka ini sudah mula menumpukan perhatian dalam bidang perniagaan. Ini adalah selaras dengan seruan Kerajaan yang ingin menolong Bumiputra memperbaiki cara hidup mereka masing-masing.

Bidang yang saya pilih ialah kontrekter binaan dan saya khususkan kepada pengurusan dan masaaalah yang dihadapi oleh kontrekter-kontrekter di daerah Kota Bharu. Sebelum ini sudah ada satu kajian mengenai hal ini yang dibuat secara am di Mukim Ampangan Daerah Seremban, Negri Sembilan oleh Saudara Jalaludin Zainal dalam tahun 1973. Kajian saya ini merujuk sedikit sebanyak kepada kajian yang lepas itu dan juga membuat perbandingan dalam hal masaaalah-masaaalah yang dihadapi.

Di Kota Bharu lapangan ini hanya dicebori oleh segelintir Bumiputra sahaja. Tujuan kajian saya ialah untuk menyelami dan juga memberi beberapa pendapat bagi mengatasi masaaalah-masaaalah yang dihadapi oleh kontrekter-kontrekter binaan Melayu ini. Segala kelemahan dan kekurangan yang terdapat dalam kajian ini harap dimaafkan.

b. Cara Kajian:

Kajian ini dijalankan dengan cara bertemuramah berdasarkan kepada soalan-soalan yang telah disediakan terlebih dahulu. Jumlah

kontrekter binaan Melayu yang berdaftar dengan Jabatan Kerja Raya Negeri Kelantan sehingga 15hb. Januari 1975 ialah seramai 132 orang. Dari jumlah ini hanya 15 orang sahaja yang ditemuramah disebabkan kesulitan-kesulitan yang dihadapi pengkaji. Selain dari responden-responden pengkaji juga menemui pihak Jabatan Kerja Raya Negeri untuk mendapatkan butir-butir lanjut berkenaan kontrekter-kontrekter yang aktif dan juga data-data yang diperlukan.

c. Masalah dalam kajian:

Dalam membuat kajian ini saya menghadapi beberapa kesulitan yang menghindar kelicinan pengkajian saya. Walau macam mana pun saya dapat mengatasi sebahagian darinya dengan pertolongan dari kedua ayah dan ibu saya dan juga pegawai-pegawai diJKR.

Terlalu ramai kontrekter yang berdaftar dengan JKR tapi sudah bersara sebagai kontrekter pada masa kajian ini dijalankan. Pada mulanya saya mencabut undi untuk memilih peserta-peserta ujian saya. Tapi apabila saya berjumpa beberapa orang yang sudah bersara maka saya menemui pihak JKR untuk mendapatkan senarai kontrekter-kontrekter yang aktif sahaja. Dengan pertolongan merekalah saya akhirnya mendapat seramai 15 responden yang aktif di kawasan Kota Bharu.

Kesulitan seterusnya ialah untuk menghubungi mereka-mereka ini. Kebanyakan dari mereka-mereka ini tidak mempunyai pejabat Khas dan menjalankan segala pengurusan di rumah masing-masing. Mereka juga tidak mempunyai talipon untuk lebih senang dihubongi. Adakalanya saya ketempat mereka tapi mereka sudah keluar ketempat projek atau ke Pejabat JKR. Untuk mengatasi masalah ini saya turut sama ke JKR pada tiap-tiap pagi dan berjumpa mereka disana. Saya terpaksa mengikut jadual waktu mereka iaitu masa mereka lapang sahaja. Adakalanya

perkara yang lebih mustahak timbul pada masa yang sudah ditetapkan jadi terpaksa dipinda kehari yang lain. Kajian saya ini bermula dari 14hb. April 1975 hingga ke 25hb. Mei 1975.

Ada juga diantara mereka yang takut untuk menerangkan kedudukan kewangan mereka yang sebenarnya. Keterangan lanjut pun tidak didapati dalam hal pengurusan dan juga pembinaan kerana responden-responden ini menyerahkan kerja-kerja pembinaan kepada "mandor", atau disubkontrekkan kepada orang-orang Cina.

Saya mengucapkan ribuan terima kasih kepada semua kontrekter yang meluangkan masa mereka kepada saya untuk menjayakan kajian saya ini.

KELAS 'B' - Saperti diatas tapi dibahagikan kepada

100,001/- hingga ke 1,000,000/-

KELAS 'C' - Saperti diatas tapi dibahagikan kepada

100,001/- hingga ke 1,000,000/-

KELAS 'D' - Saperti diatas tapi dibahagikan kepada

100,001/- hingga ke 500,000/-

KELAS 'E' - Saperti diatas tapi dibahagikan kepada

25,001/- hingga ke 250,000/-

KELAS 'F' - Saperti diatas tapi dibahagikan kepada

25,001/- hingga ke 150,000/-

KELAS 'G' - Saperti diatas tapi dibahagikan kepada

25,000/- kebawah.

Pendaftaran dalam tiap-tiap satu kelas diatas adalah mengikut taraf seseorang pemborong itu, iaitu adalah berdasarkan taraf kewangan dan juga kemampuannya untuk memperolehi pekerja-pekerja yang

PEMBAHAGIAN KELAS KONTRAKTER

Jumlah Kontrakter Binaan Melayu yang mendaftarkan diri dengan J.K.R. sehingga 15hb. Januari 1975 ialah seramai 132 orang. Mereka-mereka ini berada dalam kategori yang telah ditetapkan. Di Kota Bharu kelas yang paling tinggi diduduki oleh Bumiputra setakat ini ialah kelas C.

Kelas-kelas yang berikut untuk Pemborong-Pemborong bagi Kerja-kerja Binaan adalah didaftarkan dalam J.K.R. Kota Bharu.

KELAS 'A' - Layak untuk membuat tawaran bagi kerja-kerja binaan yang ditaksirkan lebih daripada 100,001/- dan keatas.

KELAS 'B' - Saperti diatas tapi dihadkan kepada 100,001/- hingga 2,000,000/-

KELAS 'BX' - Saperti diatas tapi dihadkan kepada 100,001/- hingga ke 1,000,000/-

KELAS 'C' - Saperti diatas tapi dihadkan kepada 50,001/- hingga ke 500,000/-

KELAS 'D' - Saperti diatas tapi dihadkan kepada 25,001/- hingga ke 250,000/-

KELAS 'E' - Saperti diatas tapi dihadkan kepada 25,001/- hingga ke 150,000/-

KELAS 'F' - Saperti diatas tapi dihadkan kepada 25,000/- kebawah.

Pendaftaran dalam tiap-tiap satu kelas diatas adalah mengikut taraf sesaorang Pemborong itu. Ini adalah berdasarkan taraf kewangan dan juga kemampuannya untuk memperolehi pekerja-pekerja yang

mahir, loji-loji (equipment) dan juga kbolehan untuk mendapatkan barang-barang pembinaan dan lain-lain.

Bayaran pendaftaran sebanyak \$10/- ringgit hendaklah dibayar oleh semua Pemborong untuk pendaftaran semula dan pindah kepada pendaftaran. Oleh itu bagi mereka-mereka yang tidak naik kelas lesen mereka tidak mati dan tidaklah mereka dimestikan membaharui lesen-lesen mereka.

Dalam kajian ini saya hanya mendapat 15 responden sahaja untuk di temuramah. Ini adalah kerana ada diantara mereka yang telah digantung lesen untuk memborong buat beberapa ketika kerana melanggar peraturan yang telah ditetapkan. Ada juga yang telah membuka perniagaan baru seperti Kedai Emas, Kedai Perak dan lain-lain tapi masih berdaftar. Ramai diantara Kontrekter ini berada dikelas F dan hanya mengerjakan kerja-kerja ringan seperti membaiki dan mengecat dan juga berdaftar sahaja tanpa memborong apa-apa kerja. Selain daripada itu ada juga yang meng'Ali Baba'kan lesen-lesen mereka kepada orang-orang lain. Mereka yang terpilih ini adalah yang betul betul bergiat cergas dalam lapangan ini.

KATEGORI KELAS RESPONDEN

Kelas	Bil. Responden	Peratus
C	4 orang	26.7%
D	7 "	46.7%
EX	1 "	6.7%
F	3 "	20.0%
	15 orang	100.0%

BAB I

LATARBELAKANG PERIBADI KONTREKTER-KONTREKTER BINAAN MELAYU DI DAERAH KOTA BHARU

Sebelum kita bincangkan tentang pengurusan dan masaalahnya eloklah ditinjau dahulu latarbelakang peribadi responden-responden ini kerana ia merupakan faktor penting dalam mempengaruhi aktiviti-aktiviti mereka dan juga kejayaan mereka.

Latarbelakang seperti umur, status perkahwinan, pelajaran, pekerjaan dahulu, lain-lain bentuk perniagaan dan tarikh pendaftaran merupakan sebahagian dari latarbelakang yang dimaksudkan.

PERINGKAT UMUR PESERTA-PESERTA UJIAN

Peringkat umur (tahun)	Bilangan Peserta	Peratus
25 dan kebawah	0	0%
26 - 35	2	13.3
36 - 45	5	33.3
46 - 55	6	40.0
56 - 65	2	13.3
66 dan keatas	0	0
	15 orang	100%

Jadual 2.

I: I Umur

Dari Jadual a diatas dapat dilihat bahawa 6 responden (40%) berada dalam lingkungan umur 46 hingga 55 tahun. Responden yang ter-muda sekali berumur 28 tahun dan berdaftar dalam kelas 'F' manakala yang tertua sekali berumur 60 tahun dan berada dalam kelas 'C'. Bagi

kontrekter-kontrekter yang baru mendaftarkan diri mereka diletakan didalam kelas 'F' dan akan meningkat naik sekiranya kerja-kerja mereka berjaya. Seorang responden berumur 60 tahun telah menceborkan diri sebagai kontrekter binaan sejak tahun 1956 lagi dan meningkat dari kelas 'F' hingga ke kelas 'C'. Ada diantara mereka ini yang terus berniaga sejak awal dan ada juga yang pernah bekerja dengan kerajaan. Umur tidak menghalang mereka untuk terus maju dalam lapangan perniagaan ini demi untuk memperbaiki taraf hidup mereka.

I:2 Status Perkahwinan

Semua responden-responden ini sudah mendirikan rumah-tangga dan mempunyai anak. Dari 15 responden hanya 2 responden sahaja yang tidak mempunyai anak bersekolah. Seorang dari mereka anaknya masih kecil manakala yang seorang lagi anak-anaknya semua sudah bekerja. Anak-anak mereka ini diberi segala kemudahan untuk menghadapi cabaran hidup.

Jadual b

BILANGAN ANAK

Bilangan Anak	Bil. Responden	Peratus
I - 3 orang	4 orang	26.7%
4 - 6 "	9 "	60.0%
7 - 9 "	2 "	13.3%
	15 orang	100%

Dari Jadual b dapat dilihat bahawa 9 responden (60%), mempunyai anak antara 4 hingga 6 orang. Ini menunjukkan bahawa mereka hanya mempunyai keluarga yang kecil. Mereka dapat memberi segala kemudahan dan juga pelajaran yang lengkap kepada anak-anak mereka.

Responden-responden ini semuanya tidak mempunyai tanggungan lain selain dari anak-anak dan isteri mereka. Dengan ini dapatlah mereka mengumpul sedikit wang untuk perniagaan mereka.

I:3 PELAJARAN

Jadual c

LATARBELAKANG PELAJARAN RESPONDEN-RESPONDEN.

Jenis Sekolah	Bil. Responden	Peratus
Sek. Melayu	6 orang	40.0%
Sek. Inggeris	1 "	6.7%
Sek. Melayu & Inggeris	3 "	20.0%
Sek. Melayu, Inggeris, Arab	2 "	13.3%
Sek. Melayu & Arab	3 "	20.0%
	15 orang	100.0%

Seramai 6 responden (40%) mendapat didekan Sekolah Melayu dari Darjah Satu sehingga Tingkatan Tiga. Mereka yang mendapat didekan Sekolah pula ada yang sampai keperingkat Sijil Pelajaran Malaysia (Form V) Manakala dari Sekolah Arab pula ada yang sampai Darjah Lima. Terdapat 2 responden (13.3%) yang mendapat didekan dari Sekolah Melayu, Inggeris dan juga Arab. Pada keseluruhannya boleh dikatakan bahawa kesemua mereka ini sekurang-kurangnya mendapat didekan yang formal juga.

Tentang Kursus khusus dalam lapangan perniagaan pula 7 responden mengikutinya. Kursus-kursus ini dianjurkan oleh berbagai Badan Berkanun dan Kerajaan seperti Maktab Teknik Perguruan, MARA, Vocational dan Kementerian Perdagangan. Hanya peserta-peserta yang dalam lingkungan umur 45 tahun kebawah sahaja yang mengikuti kursus

ini. Bagi peserta-peserta yang berumur 46 tahun keatas mereka berpendapat bahawa pengalaman mereka selama ini sudah cukup untuk terus maju dimasa hadapan. Ada diantara mereka sememangnya telah bergiat dalam lapangan kontrek ini sebagai buruh sebelum mendaftarkan diri sebagai kontrekter dan menguruskan kerja-kerja sendiri.

I.4 Pekerjaan Dahulu

Seramai 6 responden pernah bekerja dengan Kerajaan manakala 9 responden lagi telah menceborkan diri dalam lapangan perniagaan secara kecil-kecilan sejak awal lagi. Dengan galakkan dan soko sokoangan dari kawan-kawan dan keluarga mereka telah memilih lapangan kontrekter ini. Bagi responden yang pernah bekerja dengan kerajaan ada yang menjadi Guru Kerani, Derebar Lori, Buruh Tempatan dan Tentera Laut. Mereka berhenti kerana minat yang lebih dalam perniagaan dan juga selepas bersara.

Sebab-sebab mereka berhenti bekerja dengan Kerajaan:

- i. Tidak tahan berpindah dari satu tempat ke tempat yang lain yang melibatkan pertukaran Sekolah anak-anak mereka.
- ii. Juga kerana pendapatan yang tidak mencukupi.
- iii. Tidak suka dikongkong dan ingin menjadi 'Tuan' sendiri dan ingin membaiki cara hidup.

Mereka memilih bidang kontrekter binaan ini memandangkan jumlah Bumiputra yang segelintir sahaja melibatkan diri berbanding dengan bidang-bidang perniagaan yang lain. Juga dengan adanya keistimewaan yang disediakan oleh Kerajaan bagi Bumiputra supaya lebih bergiat lagi dalam perniagaan.

Jadual d

Pekerjaan Dahulu Kontrekter-Kontrekter

No.	Jenis Pekerjaan	Bilangan	Peratus
1.	Guru	2	13.3%
2.	Tentera Laut	1	6.7%
3.	Derebar Lori	1	6.7%
4.	Korani	1	6.7%
5.	Buruh	3	20.0%
6.	Peniaga	5	33.3%
		15	100.0%

Berbanding dengan pekerjaan dahulu 12 responden menganggap pekerjaan sekarang lebih memuaskan, dan 3 responden merasa sederhana sahaja. Selain dari menumpukan masa kepada bidang ini sahaja responden-responden ini juga melibatkan diri dalam perniagaan lain secara kecil-kecilan.

I:5 Lain-lain Perniagaan

1. Alat-alat perabut seperti kerusi, meja untuk Sekolah dan rumah dan juga pejabat.
2. Membekalkan makanan untuk murid-murid Sekolah iaitu Tender Kantin.
3. Menguruskan kedai-kedai bekalan alat-alat kelengkapan untuk Nelayan, Petani dan juga bahan-bahan binaan.
4. Menguruskan Kilang Kayu.
5. Membuka kedai membaiki kereta.
6. Masih bekerja dengan Kerajaan dan perniagaannya diuruskan dengan pertolongan isteri-isteri mereka.

Hampir semua responden-responden ini mempunyai saudara-mara yang juga menceborkan diri dalam lapangan perniagaan walaupun dalam bidang yang berlainan. Oleh sebab keturunan mereka sudah mempunyai asas dalam lapangan perniagaan ini maka generasi-generasi yang kemudain pun turut mengikut jejak langkah mereka. Seramai 8 responden (53.3%) mempunyai kaum kerabat yang menjadi Kontreker. Ada yang berkongsi dengan adek beradek atau dengan anak beranak dan ada juga dengan rakan-rakan. Dengan cara begini responden -responden ini dapat mengatasi masalah mereka dengan pertolongan dan tunjok ajar yang dihulorkan oleh saudara mara mereka ini.

Responden-responden lain merupakan generasi pertama yang bergiat dalam lapangan perniagaan dan mereka terpaksa berusaha bersungguh-sungguh untuk mencapai kejayaan.

I.6 Tarikh Pendaftaran

Jadual e

JANGKA MASA BERDAFTAR

Tahun Berdaftar	Jangka masa	Bil. orang	Peratus
1945 - 1949	26 - 30 (tahun)	1	6.7%
1950 - 1954	21 - 25 "	2	13.3%
1955 - 1959	16 - 20 "	2	13.3%
1960 - 1964	11 - 15 "	3	20.0%
1965 - 1969	5 - 10 "	3	20.0%
1970 - 1975	1 - 4 "	4	26.7%
		15 orang	100.00%

Peserta yang paling awal sekali menceborkan/mendaftarkan diri dengan Jabatan Kerja Raya ialah Incik Mohammed bin Kassim.

Beliau berdaftar sejak tahun 1949 dalam kelas 'F' dan sekarang setelah 26 tahun menjadi Kontrekter beliau menduduki kelas 'D'.

Dalam jadual e didapati seramai 4 responden (26.7%) yang sudah berdaftar dari I hingga 4 tahun. Dua dari mereka sekarang berada dalam kelas 'F' dan dua responden lagi berada dalam kelas 'D'. Peserta-peserta dalam kelas 'D' ini salah seorang daripada mereka sememangnya berdaftar dalam kelas tersebut dan responden yang satu lagi itu sudah pernah berdaftar dan berhenti buat beberapa ketika. Beliau berdaftar semula dan menyambong pekerjaah dari kelas dimana beliau berhenti dahulu.

Responden yang berdaftar dari 5 hingga 10 tahun ada seramai 3 orang (20.0%) dimana 2 responden berada dalam kelas 'D' dan seorang responden lagi berada dalam kelas 'F'.

Dari 11 hingga 15 tahun terdapat 3 responden juga. Dua responden berada dalam kelas 'D' dan satu dalam kelas 'C'. Responden kelas 'C' adalah dari Syarikat Sendirian Berhad dan mempunyai banyak modal dan sedang menunggu jawapan dari pihak JKR bagi pindaan pendaftaran ke kelas 'B'. Begitu juga dengan responden dari kelas 'D'.

Incik Ismail Hj. Salleh yang sedang menyiapkan satu projek yang mana akan menentukan pindaan pendaftaran ke kelas 'B'.

Dari 16 hingga 20 tahun terdapat dua responden yang sama-sama berada dalam kelas 'C'.

Dari 21 hingga 25 tahun seorang responden berada dalam kelas 'C' dan seorang lagi berada dalam kelas 'EX'. Incik Abdul Hamid (Kelas EX) selain daripada memborong ada mempunyai sebuah kilang kayu dan oleh kerana tumpuan kepada dua kerja maka beliau tidak minta pindaan pendaftaran kelas. Juga kerana beliau baru

sahaja menumpukan perhatian kepada memborong ini ialah selepas bersara sebagai Guru Besar lima tahun yang lalu. Sebelum itu beliau hanya berdaftar tanpa memborong apa-apa binaan.

Dari 26 hingga 30 tahun ada seorang peserta dalam kelas 'D'. Beliau sekarang boleh dianggap berjaya dalam lapangan ini.

I.7 Masa Lapang dan Pergaulan

Hampir kesemua responden-responden ini tidak mempunyai hobi atau kegemaran yang khusus ditumpukan dalam masa lapang. Bagi mereka tiap-tiap detik masa digunakan bagi merancang perniagaan mereka. Kalau ada yang bergiat cergas dalam persatuan pun hanyalah Persatuan yang berkait rapat dengan perniagaan mereka seperti Dewan Perniagaan Melayu, Persatuan Pemborong dan sebagainya. Bagi responden-resonden yang pernah menjadi Guru mereka bergiat cergas dalam Persatuan Guru Melayu. Begitu juga dengan mereka-mereka yang menjalankan perniagaan-perniagaan lain(dalam masa yang sama) mereka menjadi ahli Persatuan yang berkenaan seperti Persatuan Kenderaan (Bas), Persatuan Orang-orang Cacat (MADRA), juga Parti Politik, Tentera Sukarelawan (Wataniah) dan Persatuan Belia.

Seramai 9 responden(60%) menjadi ahli Persatuan Dewan Perniagaan Melayu dan 7 responden (46.9%) menjadi ahli kepada Persatuan Pemborong . Ada terdapat responden yang memegang atau menjadi Jawatan Kuasa Kerja dalam dua hingga tiga Persatuan.

Dari 15 responden, 3 daripada mereka mensifatkan bahawa kegiatan mereka dalam persatuan ini menghalang perniagaan mereka. Manakala 10 responden lagi menganggap bahawa Persatuan boleh menolong mereka dan dua responden lagi mengambil jalan tengah iaitu

bersikap neutral. Alasan yang diberikan bagi mereka yang menganggap Persatuan menghalang perniagaan mereka ialah masa. Untuk menghadiri mesyuarat misalnya akan mengambil banyak masa yang dapat mereka gunakan untuk mengurus perniagaan-perniagaan mereka.

Pertolongan atau bantuan yang didapati ialah dari segi bertukar-tukar pendapat antara satu sama lain dan responden yang baru menceborkan diri dalam lapangan ini mendapat nasehat-nasehat yang berguna dari mereka-mereka yang berpengalaman. Juga mereka mempunyai ramai kenalan yang dapat melicinkan lagi perniagaan mereka. Mereka mendapat bantuan dengan lebih senang lagi dengan adanya kepercayaan antara satu sama lain.

Jadual f

Sikap Responden Terhadap Persatuan

Sikap	Bil. Responden	Peratus
menghalang	3 orang	20.0%
menolong	10 orang	66.7%
neutral	2 orang	13.3%
	15 orang	100.00%

Lampiran A.

NOTE: ALL CLASS 'D', 'E', 'EX' AND 'F' CONTRACTORS FOR WORKS ARE CLASSIFIED UNDER FIVE HEADS COVERING THE VARIOUS TYPES OF WORK FOR WHICH TENDERS ARE USUALLY CALLED. ANY CONTRACTORS MAY, IF JUDGED CAPABLE BE REGISTERED UNDER MORE THAN ONE HEAD AND SUB-HEAD. CONTRACTORS FOR SUPPLIES ARE REGISTERED SEPARATELY.

HEAD I	HEAD II ✓	HEAD III	HEAD IV		HEAD V
All Civil Engineering Contractors	Building Contractor	Mechanical, Sanitary and water Engineering Specialist Contractors (All sub-heads, include the supply of equipment) X	Other Specialist Contractors		Quarrying, Metal & Earth Supply, Cartage & Transport Contractors
<u>Sub-head 1</u>	<u>Sub-head 1</u>	<u>Sub-head 1</u>	<u>Sub-head 1</u>	<u>Sub-head 7</u>	<u>Sub-head 1</u>
Civil Engineering Contracts but excluding Bridges, Jetties, Marine & Water Retaining Structures	Building Contracts excluding reinforced concrete framed structures	Air-conditioning (a) Supply and Installations (b) Service, Repair & Maintenance	Earthworks	Sub-soil drainage	Quarrying and metal supply
		<u>Sub-head 2</u>	(a) <u>Sub-head 2</u>	<u>Sub-head 8</u>	<u>Sub-head 2</u>
		Lifting Installations	(a) Piling, in-situ Concrete (b) Piling, precast reinforced concrete	Water Main: (a) Supply and lay (b) Lay only	Quarry drilling and blasting
		<u>Sub-head 3</u>	(c) Piling, prestressed or post-tensioned concrete	<u>Sub-head 9</u>	<u>Sub-head 3</u>
	<u>Sub-head 2</u>	Plumbing and Sanitary Installations	(d) Piling, steel (e) Piling, patented systems	(a) Drilling for under ground water (b) Soil surveys	Earth supply
<u>Sub-head 2</u>	Building Contracts including reinforced concrete framed structures	<u>Sub-head 4</u>		<u>Sub-head 10</u>	<u>Sub-head 4</u>
Bridges, Jetties & Marine Structures		Pumping Installations		Precast reinforced or non-reinforced concrete beams, kerbs culverts and drains	Cartage and Transport
		<u>Sub-head 5</u>		<u>Sub-head 11</u>	
		Sewage Treatment Plant Installations		Prestressed or post-tensioned concrete constructions	
<u>Sub-head 3</u>	<u>Sub-head 3</u>	<u>Sub-head 6</u>	<u>Sub-head 3</u>		
Water Retaining Structures	Prefabricated Timber Buildings	Water Treatment Plant Installations	(a) Asphaltic coatings in buildings (b) Bituminous road surfacing		
		<u>Sub-head 7</u>		<u>Sub-head 12</u>	
		Cooking & kitchen equipment		(a) Furniture (b) Joinery fittings	
<u>Sub-head 4</u>	<u>Sub-head 4</u>	<u>Sub-head 8</u>	<u>Sub-head 4</u>		
Roofing	Prefabricated Concrete Buildings	Laundry equipment services	(a) Steelwork (b) Steelwork patented and prefabricated		
		<u>Sub-head 9</u>	<u>Sub-head 5</u>		
		Boiler Plants, Auxiliaries and Steam Services	Patent roofing		
		<u>Sub-head 10</u>	<u>Sub-head 6</u>	<u>Sub-head 13</u>	
		Miscellaneous - Fire protection systems pneumatic-tube conveying systems, laboratory equipment, hot and cold water services, air-compressors and compressed air services and other similar specialist installations	(a) Parquet and wood block flooring (b) Other floor and wall finishes	Miscellaneous	

B. LATARBELAKANG PERNIAGAAN

B:1 Jenis Kontrek

Terdapat sebelas responden (73.3%) yang telah dikelasifikasi dibawah 'Kepala' yang merangkumi berbagai jenis tender yang dapat diborong oleh responden-responden ini.

KEPALA

PECAHAN KEPALA

B : 2 Sumber Modal

I

I

II

2

IV

IO

Ini bermakna mereka dibenarkan membuat kerja-kerja seperti kontrek bangunan, buat jalan, parit dan kaki lima.

Tiga responden lagi (20%) didaftarkan untuk kerja-kerja seperti dibawah:-

KAPALA

PECAHAN KEPALA

IV

I, 3(b), 7.

V

I, 3, 4.

Mereka-mereka ini diberi tender untuk membuat kerja-kerja yang bersabit dengan gali mengali tanah, membuat muka jalan dan juga pengangkutan.

Hanya seorang sahaja yang membuat kerja dibawah

KEPALA

PECAHAN KAPALA

II

2

IV

IO

laitu berkenaan dengan kontrek bangunan dan parit.
(Untuk keterangan lanjut sila lihat Lampiran A)

Jenis kontrek yang dapat diborong oleh mereka ditetapkan oleh pihak IKR dan apabila berlaku pindaan pendaftaran kelas maka kelas kerja yang diberikan kepada mereka ditukar. Kelas yang tinggi dibenarkan membuat kerja-kerja yang besar sahaja supaya responden-responden dari kelas bawah tidak ditindas. Dengan ini susahlah bagi Kontrekter dikelas atas 'menelan' yang dikelas bawah.

B :2 Sumber Modal

Oleh kerana hampir kesemua responden ini mendaftarkan diri dari kelas F maka sumber modal yang diperlukan tidaklah begitu banyak. Seramai enam responden menggunakan wang simpanan mereka sebagai sumber modal. Jumlah modal permulaan ini adalah diantara \$2000/- hingga \$3000/- ringgit.

Dua responden meminjam wang dari Bank sementara lima responden lagi meminjam dari sanak saudara dan juga menjual harta benda mereka seperti tanah.

Dua responden yang menguruskan kerja secara berkongsi mempunyai modal diantara \$350,000 hingga \$500,000 ringgit.

Dengan modal yang sedikit mereka memulakan kerja binaan dan sambil menjalankan kerja-kerja ini mereka mendapat bayaran secara beransur-ansur. Maka kewangan tidaklah menjadi masalah kepada mereka sekiranya bayaran ini dibayar dengan tepat. Segala keuntungan yang diperolehi mereka dilaburkan semula untuk projek-projek lain dan duit ini selalu berpusing sebagai modal. Lama kelamaan modal ini bertambah banyak dan membolehkan mereka membarong projek yang lebih besar.

Bab 2

PENGURUSAN

Cara menjalankan dan menguruskan kerja sangatlah penting kerana ianya menentukan berjaya atau tidaknya satu-satu projek yang diuruskan. Responden-responden ini mempunyai cara pengurusan yang tersendiri dan ada yang menjalankannya secara persendirian atau pun cara berkongsi.

Daerah menjalankan kerja dan harga projek adalah berdasarkan pendaftaran kelas responden. Ada responden yang begitu berjaya dalam bidang ini dan melaksanakan projek yang melebihi had pendaftaran mereka.

Definasi pengurusan mengikut ahli-ahli ekonomi ialah:-

"Management- a process whereby resources are combined into an integrated system in order to accomplish the objectives of the system."(I)

Ini bermakna pengurusan ialah satu proses dalam satu sistem yang menyeluruh yang mempunyai Pengurus yang bekerja sama dengan orang-orang lain dan juga bahan-bahan tertentu untuk menjalankan satu-satu kerja. Untuk membentok satu perniagaan mengikut konsep yang bersistematik perlu dianjurkan mengikut bahagian tertentu seperti penjualan, kewangan dan pengeluaran. Pengurus bagi

I. V.A. Musselman & E.H. Hughes: Introduction To Modern Business-
Analysis & Interpretation.

M.S. 171.

bahagian ini perlu menjalankan kerja mereka dengan cara melibatkan fungsi-fungsi tertentu bagi mendapat keputusan yang baik dalam penggunaan tenaga manusia, wang, alat-alat jentera, teknik dan pasaran. Semua fungsi pengurusan bermula dari tanggung jawab diatas. Ia menguruskannya dengan cara menggunakan pengetahuan dan kemahiran bagi mencapai satu-satu matlamat.

2:I Bentuk Pengurusan

Bentuk pengurusan dapat dibahagikan kepada beberapa bentuk seperti dibawah ini:

- a. Sole Proprietorship- iaitu perniagaan yang dimiliki dan diuruskan oleh seorang sahaja. Ia menjalankan kerja mengurus dan melaksanakan kerja dan segala tanggung jawab atau beban kejayaan dan kegagalan ditanggung olehnya. Bentuk ini sesuai bagi perniagaan secara kecil-kecilan.

b. Partnership atau perkongsian-

" An association of two or more persons to carry on as co-owners of a business for profit."(2)

1. Perkongsian Am-

Semua rakan-rakan dalam perkongsian ini mengambil bahagian yang aktif dalam menguruskan perniagaan mereka dan berkongsi segala tanggung jawab termasuk tanggung tidak terhad.

ii. Perkongsian Terhad:-

Maksudnya tanggungan terhad bagi tiap-tiap rakan dalam perkongsian itu.

Diantara 15 responden ini terdapat seramai lima responden yang menjalankan kerja memborong secara berkongsi dan 10 responden lagi menjalankan kerja secara persendirian. Dari lima responden yang berkongsi 3 dari mereka berbentuk perkongsian Am dan 2 lagi perkongsian terhad. Perkongsian ini adalah dengan anak beranak, adek beradek atau dengan cara membeli saham. Satu keistimewaan tentang perkongsian ialah mereka dapat digunakan oleh semua orang yang berkongsi atas nama syarikat yang berdaftar. Pendaftaran kerja juga boleh diteruskan walaupun bukan orang yang sama yang menjalankan kerja memborong.

Bagi responden yang menjalankan kerja secara persendirian pula mereka adakala menguruskannya dengan sendiri atau diupah orang lain. Ada terdapat ramai juga Pemborong Melayu yang menjual lesen mereka kepada orang-orang China. Tapi responden-responden ini semua menjalankan kerja pengurusan sendiri. Pelaksanaan kerja seterusnya mungkin diserahkan kepada 'Kapala' atau disubkontrekkan kepada orang lain. Lesen kerja mereka ini tidak boleh diwarisi oleh anak atau pun orang lain. Untuk menyambong kerja ayahnya seorang anak itu mesti mendaftar dengan JKR dari kelas F lagi. Kerja yang dibenarkan adalah mengikut kelas pendaftarannya dan bukan kelas kerja ayahnya.

Tiap individu mesti naik atau maju dalam kerjanya dengan usaha sendiri dan bukan diwarisi bulat-bulat dari bapanya.

2.2 Jenis Kerja

Saperti yang telah dituliskan oleh Saudara Jalaludin bin Zainal ada tiga jenis kerja iaitu:-

i. Requisition

ii. Indent

iii. Tender

Requisition ialah melakukan kerja-kerja kecil saperti membaiki bangunan, mengecat, memasang paip, membina bangunan tambahan dan sebagainya. Di Kota Bharu, kerja-kerja jenis ini selalunya dibuat oleh Kontrektek dalam kelas F. Kerja-kerja begini tidak perlu modal yang banyak dan sudah pasti akan mendapat untung.

Jenis kedua iaitu 'Indent' bermaksud kerja-kerja yang lebih rumit daripada Requisition tetapi dilaksanakan oleh Kontrektek. Kontrektek dari kelas-kelas rendah juga.

Jenis ketiga, 'Tender' iaitu satu tawaran kerja yang rasmi dikeluarkan oleh JKR. Jenis tawaran ini dibahagikan kepada tiga iaitu Tawaran Terhad, Tawaran Terbuka dan Tawaran Antarabangsa.

Tawaran Terhad dikhaskan kepada Kontrektek-Kontrektek Bumiputra sahaja.

Manakala Tawaran Terbuka pula dikeluarkan kepada Kontrektek-Kontrektek dari semua kaum dan bernilai 70% dari jumlah nilai kerja kerja binaan yang diperuntukkan oleh Jabatan Kerja Raya.

Tawaran Antarabangsa dibuka kepada Kontrektek-Kontrektek Antarabangsa bagi projek-projek yang dibiayai oleh institusi-institusi kewangan Antarabangsa.

Pada keseluruhannya Kontrekter Bumiputra di Kota Bharu hanya terlibat dengan Tender Tawaran Terhad dan Tawaran Terbuka sahaja. Ukuran yang didasarkan untuk memborong Tender-tender ini ialah pengalaman dan mutu kerja-kerja yang pernah dijalankan dan juga penilaian harga tender yang menasabah. Dalam tender tawaran terhad Kontrekter ini tidak menghadapi persaingan yang hebat dari bangsa-bangsa lain kerana ia memang ditetapkan untuk Bumiputra sahaja. Tapi bagi tender tawaran terbuka Kontrekter-kontrekter ini terpaksa bersaing hebat dengan bangsa-bangsa asing. Oleh sebab latarbelakang pelajaran mereka yang rendah dan juga modal yang terhad maka mereka merasa kekurangan dan memerlukan pertolongan dalam membuat anggaran nilai kerja dan sebagainya.

Ada diantara mereka kerana terlalu tamak untuk merebut semua tender mereka membuat anggaran harga yang rendah dan dipertengahan pelaksanaan kerja mereka terpaksa menyerahkan balik tender kerana kerugian. Di Kota Bharu ini tidak terdapat ramai Kontrekter bukan Melayu dan yang ada pun berdaftar dikelas B keatas. Adakalanya pihak J.K.R. memberi nasehat kepada Kontrekter-kontrekter ini dalam membuat anggaran harga kerja supaya tidak kerugian.

Pengeluaran tender ini selalunya dikeluarkan melalui iklan dalam Akhbar-akhbar tempatan. Permohonan tender seterusnya dibuat di Pejabat J.K.R. yang berkenaan. Sekiranya seorang Kontrekter itu berjaya mendapatkan tender yang dipohon maka beliau terpaksa mendapatkan 'BID-BOND' atau jaminan tender. Kontrekter ini juga perlu menyediakan jaminan pendahuluan sebanyak 5% dari jumlah nilai kontrak dan wang cagaran dalam Banker's Guarantee atau Bank Draft. Selepas ini barulah mereka meranda tangani kontrak.

2.3 Daerah Melaksanakan Kerja

Kontrekter-kontrekter yang didaftar kedalam kelas-kelas D,C,BX,B dan A berdaftar dengan J.K.R. Pusat, dan kelas EX,E dan F pula berdaftar dengan J.K.R. Negeri sahaja. Ini bermakna Kontrekter kelas EX dan kebawah hanya dibenarkan memborong tender-tender yang dikeluarkan oleh J.K.R.Negeri. Bagi Kontrekter kelas D keatas mereka dibenarkan melaksanakan kerja disemua Negeri dalam Malaysia.

Dari 15 responden, 12 daripada mereka layak mengambil tender dari Negeri Kelantan sahaja. Satu Syarikat dari kelas EX dibenarkan berbuat demikian oleh kerana beliau bersatu tenaga dengan salah seorang responden dari kelas C.

Walaupun begitu dari 12 responden hanya 6 sahaja yang pernah mengembangkan perniagaan mereka hingga ke Kuala Lumpur dan juga tempat-tempat lain. Responden yang lain hanya menumpukan perhatian didalam Negeri Kelantan sahaja.

Sebab-sebab yang diberikan:-

1. Mereka tidak dapat mengawasi pekerja-pekerja yang jauh dari Pejabat mereka sedangkan mereka menjalankan perniagaan secara persendirian. Ini bererti mereka terpaksa berulang alik dari tempat projek ini dan juga tempat projek-projek lain didalam Negeri Kelantan. Ini sudah tentu memakan masa dan perbelanjaan yang besar.
- ii. Kontrekter-kontrekter ini juga terpaksa menghadapi masalah lain seperti bahan-bahan binaan dan juga

pengangkutan. Jika menjalankan kerja-kerja di Negeri-negeri lain mereka merasa rumit sedikit dalam menghadapi masalah ini semua. Lainlah sekiranya mereka mempunyai cawangan-cawangan ditempat melaksanakan kerja ini atau menjalankan perniagaan secara perkongsian

Dengan adanya Pejabat-pejabat sebagai cawangan kecil ditempat-tempat tertentu ini juga akan menyenangkan mereka mengawas perjalanan kerja buruh-buruh mereka. Sekiranya seorang sahaja yang mengawas kerja-kerja di beberapa tempat kerja yang berjauhan maka semua kerja akan terbengkalai.

Maka kebanyakan dari responden-responden ini hanya menumpukan perhatian di Negeri-negeri Pantai Timor. Dari 15 responden hanya 5 (33.5%) sahaja yang mempunyai cawangan dilain-lain tempat. Tiga daripada mereka ini mempunyai cawangan diluar Negeri Kelantan manakala yang 2 lagi itu tidak mempunyai cawangan kecil didalam Negeri Kelantan juga. Responden yang 10 lagi itu tidak mempunyai cawangan dimana-mana pun kecuali satu Ibu Pejabat yang dibuka di rumah mereka sendiri atau disatu tempat khas. Adakalanya mereka berkongsi beramai-ramai disatu tempat membuka Pejabat ini.

Dari 10 responden ini, ada 3 yang menjalankan kerja di Negeri-negeri lain walaupun mereka tidak mempunyai cawangan ditempat tempat tersebut. Mereka ini ada yang pernah memborong kerja-kerja di Kuala Lumpur, Trengganu dan Pahang. Namun begitu mereka lebih suka memborong projek-projek di Kelantan kerana risiko yang ditanggung tidak besar berbanding dengan yang diluar negeri. Mereka mungkin kerugian dan kalau mendapat untung pun tidaklah berpatutan dengan kerja-kerja yang dijalankan. Contohnya seorang Kontraktor kelas D

yang telah mengalami kerugian semasa membina Sekolah dan Bekalan Air di Dungun. Masa yang terhad yang terpaksa dibahagikan bagi mengurus projek-projek yang lain bersama-sama dengan projek diatas menyebabkan beliau tidak dapat mengawal buruh dan bekalan binaan.

2.4 Kerugian yang pernah dialami

Dari 15 responden, 10 dari mereka ini (66.7%) pernah mengalami kerugian besar.

Tahun alami kerugian	Bil. Orang	Persatus
1962	1	6.7%
1968	1	6.7%
1972	1	6.7%
1973	5	33.3%
1974	2	13.3%
tidak kerugian	5	33.3%
	15 orang	100.00%

Jadual g

Kerugian Yang Dialami

Mengikut jadual g diatas, hanya seorang responden sahaja yang mengalami kerugian dalam tahun 1962 kerana tersilap mengira satu item dalam penilaian kerjanya. Beliau ketika itu membina tam-bahan Asrama Penuntut disebuah Sekolah di Kuala Krai, Kelantan.

Dalam tahun 1968 terdapat seorang responden juga yang mengalami kerugian dan sebabnya ialah tersilap mengira harga bahan binaan digunakan dewasa itu. Maka beliau telah membuat anggaran belanja yang sedikit dari yang sebenarnya.

Dalam tahun 1972, seorang responden semasa membina sebatang jalan raya kerajaan telah mengalami kerugian juga. Semasa membuat budget perbelanjaan projek tersebut harga barang-barang binaan masih rendah dan ditengah-tengah melaksanakannya harga bahan binaan ini telah naik dengan cepat. Oleh itu beliau terpaksa menanggung kerugian tersebut.

Dalam tahun 1973- 5 responden mengalami kerugian dan kesemuanya disebabkan kenaikan harga bahan-bahan binaan secara mengejut dan dengan modal yang terhad ada diantara mereka yang tidak dapat membeli bahan-bahan ini. Maka apabila kekurangan bahan mereka tidak dapat menyiapkan kerja dalam jangka waktu yang ditetapkan. Ada diantara mereka ini kerugian semasa mengusahakan projek-projek di Jengka, Sekolah, Bekalan Air dan Masjid.

Dalam tahun 1974 terdapat 2 responden yang kerugian. Salah seorang daripada mereka kerugian semasa membina Sekolah Tanjong Tengah di Kelantan dan yang seorang lagi semasa membina rumah. Sebabnya ialah kerana kenaikan harga barang juga seperti mereka-mereka yang lain yang pernah kerugian.

Lapan dari sepuluh responden yang pernah kerugian mengalami kerana kenaikan harga bahan-bahan mustahak seperti semen, dan besi diakhir tahun 1973 dan awal tahun 1974. Mereka-mereka yang sedang mengusahakan projek-projek dalam waktu tersebut mengalami kerugian semuanya kerana perbelanjaan sudah dibuat dalam perjanjian memborong tender projek sebelum dari itu.

Diwaktu itu ramai Kontrekter-kontrekter yang meninggalkan

kerja mereka dan terpaksa diteruskan oleh Kontrekter lain pula. Apabila seorang Konterekter itu melanggar perjanjiannya maka lesennya digantong buat beberapa ketika sebagai hukuman. Tapi sekiranya mereka menyiapkan kerja lambat dari yang dijanjikan dengan alasan-alasan yang kuat dan menasabah maka akan dipertimbangkan mana ada mereka ini akan didenda atau pun tidak. Selalunya denda yang dikenakan kerana terlewat ini ialah bayaran semula oleh Kontrekter kepada Tuan punya projek tersebut dari tarikh akhir perjanjian sehingga siap kerja itu. Dengan cara ini Kontrekter-kontrekter tersebut sudah tentu kerugian kerana mereka terpaksa membayar gaji buruh yang lebih selain daripada denda yang dikenakan.

2:5 Projek Yang Pernah Diuruskan Dan Perbelanjaan Yang Terlibat

Bukan kesemua responden-responden ini mengusahakan bangunan-bangunan atau projek Kerajaan sahaja. Ada diantara mereka yang membuat Bangunan orang-orang perseorangan atau Badan-badan Swasta. Jumlah projek yang pernah diuruskan adalah mengikut tempoh masa mereka berkecimpung dalam lapangan ini dan juga daya usaha masing-masing. Projek-projek Perumahan, Jalan Raya, Sekolah-sekolah, Masjid Kilang, Pejabat dan Hospital.

Projek-projek yang terbanyak sekali diuruskan oleh seorang responden berjumlah sebanyak atau hampir 100 projek. Seorang responden dalam kelas D yang sudah 18 tahun berkecimpung dalam lapangan ini telah memborong paling banyak sekali projek-projek tersebut termasuklah alat-alat perabut seperti kerusi meja untuk Sekolah, Pejabat dan juga alat-alat perabut untuk perhiasan rumah.

Seorang responden lagi yang berdaftar dalam kelas D juga telah menguruskan pembinaan rumah-rumahnya sendiri dan diatas bidang tanahnya sendiri juga. Kemudian beliau menjual rumah-rumah ini yang sudah siap. Beliau baru setahun sahaja menceborkan diri dalam lapangan ini secara sambilan disamping mempunyai pekerjaan tetap sebagai kerani, telah mengusahakan sebanyak 5 bangunan setakat ini. Untuk dibenarkan berdaftar dengan J.K.R. mestilah seorang itu membuktikan kebolehan mereka dalam melaksanakan projek-projek yang diborong dan selepas itu baru didaftarkan sebagai seorang Kontrekter. Beliau baru sahaja didaftarkan terus kedalam kelas D kerana kerja-kerja beliau yang memuaskan.

Responden-responden ini kebanyakannya lebih suka menguruskan rojek Kerajaan atau Badan-badan Swasta daripada rumah orang persaorangan. Namun begitu ada juga yang dilaksanakan oleh mereka. Pada pendapat mereka kalau menguruskan projek Kerajaan, mereka mendapat bantuan semasa 20% daripada projek itu siap dijalankan iaitu 'progress payment' atau bayaran kemajuan kerja. Bayaran ini akan terus dibayar tiap-tiap bulan selepas itu. Apabila mereka mendapat bayaran-bayaran ini bolehlah mereka memborong kerje-kerja lain pula. Mereka tidak akan menghadapi apa-apa masaaalah kewangan sekiranya bayaran ini dibayar dengant tepat. Tapi apa yang terjadi ialah mereka sentiasa berulang alek ke Kuala Lumpur dan menguruskan nya sendiri bagi mendapatkan bayaran ini dengan cepat. Dengan surat menyurat sahaja mengambil masa yang lama juga.

Mengikut jadual 1 disebelah, seorang responden dalam kelas F pernah memborong untuk membuat perabut-perabut bagi pejabat Kera-

jaan berjumlah sehingga 500 ribu dalam tahun 1974. Kalau mengikut kelas dan had yang ditetapkan untuk beliau maka ini sudah melebihi had itu. Tapi oleh kerana beliau membuat alat-alat perabut ini berlainan sedikit. Lagi pun Kontrekter yang berdaftar dikelas rendah diberi peluang memborong lebih dari yang ditetapkan mengikut kelas berdasarkan pengalaman kerja. MMnaka Kontrekter didalam kelas atas pula tidak boleh mengambil tender-tender yang lebih murah. Ini adalah untuk membuka jalan dan beri peluang yang lebih lagi bagi mereka mereka yang baru mencuba nasib dalam lapangan ini. Ada pula syarat yang diberi oleh Kerajaan yang memberi keistimewaan kepada Kontrekter-kontrekter Bumiputra dari kelas-kelas rendah. Sekiranya mereka asyik bertarong dengan Kontrekter yang berpengalaman sudah tentu mereka tidak berpeluang untuk 'hidup'.

Jadual I

PERBELANJAAN PROJEK YANG TERLIBAT

<u>Kelas C</u>	<u>Kelas D</u>	<u>kelas EX</u>	<u>kelas F</u>
2 juta	560 ribu	100 ribu	500 ribu
642r1bu	400 "		10 "
600 "	371 "		50 "
360 "	360 "		
	300 "		
	300 "		
	250 "		

Keutamaan yang diberikan oleh Kerajaan telah dikeluarkan pada tahun 1968. Pertama ialah pendaftaran didalam kelas F dikhaskan kepada orang-orang Melayu sahaja. Kedua ialah kerja-kerja yang menggunakan jadual kadar harga atau bayaran. Iaitu senarai kadar

harga bahan-bahan binaan dan kadar pembayaran upah berbagai jenis buruh yang terlibat didalam perusahaan binaan ini. Keistimewaan ini ialah untuk menjamin kejayaan orang-orang Melayu didalam bidang perusahaan ini. Ketiga ialah tentang tawaran kerja yang bernilai \$25000 kebawah hendaklah diberi kepada Kontrekter-kontrekter Melayu jika tawarannya tidak melebihi 5% daripada harga tawaran bangsa asing. Keempat- kerja-kerja yang ditawarkan dan nilainya diantara \$25000/- hingga \$50000/- hendaklah diberi kepada Kontrekter-kontrekter Melayu jika tawaran mereka tidak melebihi 2½% diatas tawaran bangsa-bangsa asing.

Dalam tahun 1972 Kerajaan telah mengeluarkan keutamaan yang baru disebabkan dasar tahun 1968 itu telah merugikan Kontrekter-kontrekter Melayu.

Responden dalam kelas C kesemuanya telah mencapai peringkat dimana mereka telah melebihi had yang ditentukan bagi kerja-kerja yang ditentukan bagi kerja-kerja dalam kelas tersebut, iaitu tawaran kerja diantara \$50,001 hingga \$500,000/-. Perbelanjaan responden ini ialah diantara \$360,000 hingga ke 2 juta ringgit. Dua dari responden ini sedang menunggu jawapan dari pihak J.K.R. tentang pembaharuan pendaftaran yang dipohon. Mereka memohon untuk naik ke-kelas BX dan akan diluluskan berdasarkan kerja-kerja yang pernah di buat oleh mereka.

Responden dalam kelas D juga telah melaksanakan kerja-kerja yang perbelanjaannya ialah diantara \$250,000 hingga \$560,000 ringgit. Ini juga sudah melebihi had yang ditetapkan bagi kelas ini.

Perbelanjaan terbesar bagi responden dalam kelas EX ialah \$100,000/- ringgit iaitu didalam had yang ditetapkan.

Manakala perbelanjaan responden-responden dalam kelas F yang dua orang lagi ialah masing-masing \$10,000/ ringgit dan \$50,0 ringgit.

Hampir kesemua responden-responden ini memborong 3 atau 4 projek pada satu-satu masa tertentu. Ini ialah untuk kesenangan mereka membeli bahan-bahan binaan dan juga dengan harga yang murah. Sekiranya mereka menunggu selesai satu-satu projek baru diminta tender yang baru maka ini bererti yang mereka akan menggagor buat beberapa ketika. Untuk memborong satu-satu tender itu memerlukan masa juga dan mereka terpaksa bertarung dengan Kontrekter lain. Oleh itu mereka tidak boleh berdiam diri dan menguruskan satu projek sahaja tapi mestilah sentiasa memohon tender-tender yang ditawarkan.

Tiap-tiap pagi responden-responden ini semua sedia menunggu di pejabat J.K.R. bagi berbincang akan projek-projek mereka dan juga menunggu tender-tender yang akan ditawarkan. Juga buruh-buruh yang sememangnya bekerja dengan mereka dalam projek-projek yang dilaksanakan dewasa itu akan dapat terus bekerja dengan mereka dalam projek yang baru pula. Selesai projek yang lama dan mereka tidak ada kerja maka buruh-buruh ini akan bekerja dengan orang-orang lain sekiranya Kontrekter tersebut tidak ada tender yang baru. Untuk kerja yang baru Kontrekter ini terpaksa mencari tenaga buruh yang lain pula untuk mengusahakan projek yang baru. Buruh-buruh ini terpaksa mengambil segala peluang yang diperolehi kerana mereka sen-

diri pun terpaksa menjaga taraf hidup keluarga mereka juga.

Dengan hanya mengusahakan satu projek sahaja dalam satu masa tertentu mereka tidak dapat menampung hidup mereka kerana untung yang mereka dapat tidaklah tetap dan adakala mereka mengalami kerugian. Sekiranya ada banyak projek mereka dapat bahagikan bahan bahan binaan dan juga mereka dapat menimbus kerugian dengan hasil untung yang diperolehi dari projek-projek lain. Keuntungan yang didapati ini digunakan semula sebagai modal iaitu dilaburkan semula. Dengan melaburkan semula keuntungan -keuntungan ini mereka dapat menangkap tender-tender yang lebih mahal tawarannya yang juga berarti banyak peratus keuntungannya.

Modal atau wang ini sentiasa berpusing untuk melaksanakan projek-projek yang lebih besar lagi. Hanya dengan cara bersusah payah dahulu beginilah mereka dapat terus maju dan mengembangkan kegiatan mereka dengan mengambil tender projek-projek yang lebih mahal lagi. Pendaftaran kenaikan mereka dipertimbangkan berdasarkan kemajuan kerja mereka.

Selain itu responden-responden ini juga menghadapi masalah kecil dalam bentuk pergantungan, dan bayaran yang lambat.

Jadual 1

JENIS MASALAH YANG DIRADAPI OLEH RESPONDER

Jenis Masalah	Bil. Responden	Peratus
1. Modal	4 orang	26.7%
2. Bahan Binaan	4 "	26.7 %
3. Tenaga Kerja	2 "	13.3%
4. Modal, Bahan, Tenaga	2 "	13.3%
	15 orang	100.0%

BAB 3

MASAALAH DALAM PENGURUSAN

Dalam pengurusan memborong responden-responden ini menghadapi berbagai-bagai masalah yang menjadi rintangan kepada kerja-kerja mereka. Namun begitu mereka terus bergiat dengan tabah hati dan cuba sedaya upaya mereka mengatasi ini semua. Masalah ini merupakan cabaran kepada mereka untuk maju.

Diantara masalah yang selalu dihadapi mereka ialah masalah kewangan yang tanpanya tidak dapat dilaksanakan apa-apa kerja. Begitu juga dengan bekalan bahan-bahan binaan yang harganya sentiasa naik disebabkan permintaan yang banyak melebihi penawaran. Masalah seterusnya ialah tenaga buruh terutamanya yang mahir. Tenaga kerja yang mahir amat berkurangan di Kota Bharu ini dan responden terpaksa mengguna tenaga buruh yang tidak mahir melaksanakan projek-projek beliau. Kerjanya akan mengambil masa yang lama dan juga kurang memuaskan.

Selain dari itu responden-responden ini juga menghadapi masalah kecil dalam bentuk pengangkutan, dan bayaran yang lambat.

Jadual 1

JENIS MASAALAH YANG DIHADAPI OLEH RESPONDEN

Jenis Masalah	Bil. Responden	Peratus
1. Modal	4 orang	26.7%
2. Bahan Binaan	4 "	26.7 %
3. Tenaga Kerja	2 "	13.3%
4. Modal, Bahan, Tenaga	2 "	13.3%
	15 orang	100.0%

3:I Kewangan

Dari jadual j diatas terdapat 4 responden (26.7%) yang menghadapi masalah kewangan. Sememangnya tanpa wang tidaklah dapat mereka melaksanakan kerja-kerja mereka. Modal merupakan salah satu faktor utama dalam perusahaan memborong ini.

Dua daripada responden ini berdaftar dalam kelas C dan dua lagi dalam kelas D. Mereka mengusahakan projek-projek yang besar dan bernilai tinggi. Oleh itu mereka memerlukan modal yang banyak untuk memulakan satu-satu kerja pembinaan. Bagi projek Kerajaan mereka mendapat 'Progress payment' atau wang kemajuan kerja yang dibayar apabila 20% daripada projek itu siap dilaksanakan. Bayaran ini dibayar seterusnya pada tiap-tiap bulan. Pembayaran kemajuan kerja ini diuruskan oleh pihak J.K.R. Negeri atau pun J.K.R. Pusat dan mengambil masa yang lama. Untuk mendapatkan bayaran ini dengan cepat Kontrekter-kontrekter ini terpaksa menguruskannya sendiri di Kuala Lumpur. Ini memakan masa yang lama dan perbelanjaan yang banyak. Tapi sekiranya responden ini mengharapkan bayaran ini semata-mata untuk menyiapkan projeknya sudah tentu projek itu tidak akan berjaya. Jadi sebelum mereka mendapat wang kemajuan kerja mereka hendaklah menyediakan wang modal sendiri untuk membeli bahan-bahan binaan, mengupah buruh, bayaran pengangkutan dan lain-lain hal yang mustahak.

Selalunya responden ini meminjam dari Bank atau MARA dan juga lain-lain badan pinjaman. Tapi untuk membuat pinjaman ini pun bukannya senang juga. Pada pendapat responden ini pihak Bank dan juga MARA tidak mempunyai kepercayaan yang sepenuhnya terhadap orang

orang Melayu. Mungkin ini disebabkan ada orang-orang yang meminjam dan tidak membayar hutang. Bagi mereka yang berniat untuk menipu mereka dapat keuntungan dari pinjaman ini. Tapi ini menjejaskan dan menghalang kehendak mereka yang benar-benar perlukan pinjaman ini. Badan-badan pinjaman pun harus berhati-hati juga kepada siapakah yang harus diberi pinjaman. Kebanyakan daripada mereka ini mengadaikan tanah atau lain-lain bentuk harta dalam milikan mereka untuk mendapatkan pinjaman ini.

Kadar Faedah dari:-

BANK	15%
MARA	7%
PERBADANAN JAMINAN	
KREDIT	9%

Pada pendapat mereka, adalah lebih untung jika meminjam dari MARA kerana kadar faedahnya rendah berbanding dengan Badan lain. Tapi tidak semua permohonan untuk pinjaman ini diluluskan. Hanya mereka-mereka yang betul-betul biasa dengan pihak MARA dan juga yang boleh dipercayai sahaja diberi peluang ini. Begitu juga dengan Bank dimana pinjamannya pun bukan senang diluluskan tapi syaratnya tidaklah begitu ketat seperti MARA dan kadar faedahnya pula yang tinggi. Jadi ramai diantara mereka sekarang berpaling ke Perbadanan Pinjaman Kredit untuk mendapatkan jaminan membuat satu-satu pinjaman dari Bank-bank Perniagaan.

Badan ini mempunyai skim khas untuk memberi jaminan kepada Kontrekter-kontrekter kelas E, EX dan F. Jumlah jaminan Pinjaman yang diberikan ialah diantara \$25,000/- hingga ke \$75,000 ringgit.

Ada juga responden-responden ini yang membuat pinjaman dari Taukeh-taukeh Cina yang kaya. Salah satu daripada responden ini sememangnya ditolong oleh seorang kawan Cinanya dalam hal-hal kewangan dari sejak mula beliau memulakan perusahaan ini. Dari Perniagaan secara kecil-kecilan beliau telah berjaya membuka satu Perusahaan Perabut yang besar dan juga giat berkecimpung dalam perusahaan memborong. Sekarang dalam kerja membina bangunan beliau tidak menghadapi masalah modal lagi kerana perusahaan perabut beliau dapat menampung dan menolong menyediakan modal permulaan.

Dari 10 responden yang membuat pinjaman dengan Bank dan MARA 6 (40%) daripada mereka berpendapat bahawa kadar faedahnya terlalu tinggi manakala yang 4 orang lagi menganggapnya sebagai berpatutan.

3.2 MASALAH MENDAPATKAN BAHAN BINAAN

Mengikut jadual j, 4 responden (26.7%) menganggap bahan-bahan binaan sebagai satu masalah yang paling besar sekali dihadapi. Bahan-bahan utama seperti semen dan besi selalu tidak mencukupi dan dengan permintaan yang melebihi penawaran maka harganya pun melambung naik. Diantara akhir tahun 1973 dan awal tahun 1974 harga bahan-bahan ini naik dengan mengejut sekali dan penawarannya semakin kurang. Bagi responden-responden ini mereka terpaksa membuat pesanan terlebih dahulu sama ada terus dari Kuala Lumpur atau kedai-kedai 'Hardware' di Kota Bharu dan juga Badan-badan lain seperti Guthrie Pernas dan Malayawata. Kadang kala bahan-bahan ini kehabisan bekalan atau 'stok' simpanannya dan terpaksa mereka menunggu dari Kuala Lumpur atau pengeluarannya. Ini memakan masa yang lama dan tam-

bahan pula pengangkutan dari Kuala Lumpur ke Kota Bharu bukannya dekat. Sementara menunggu bahan-bahan ini sampai kerja-kerja pun tergendala dari yang dijadualkan. Tanpa bahan tidak dapat dilaksanakan kerja dan untuk membeli bahan-bahan ini sebelum memborong satu-satu projek itu memerlukan perbelanjaan yang besar. Mereka hanya akan membuat pesanan apabila sudah ditanda tangani kontrak projek tertentu.

Pengeluar-pengeluar bahan-bahan binaan diwaktu akhir ini mengeluarkan satu jenis barangan sahaja pada satu-satu masa dan ini menambahkan lagi kerumitan kepada Kontrekter-kontrekter kerana adakalanya barang yang paling mereka perlukan tidak dikeluarkan dewasa itu. Sekiranya mereka membeli bahan-bahan ini dan disimpan sahaja sebelum ini sudah tentu perlukan banyak belanja. Mereka perlukan juga wang untuk keperluan-keperluan lain. Untuk mengatasi masalah ini atau pun mengurangkannya sedikit ada diantara mereka-mereka ini yang memborong banyak projek dalam satu masa dan dapatlah mereka memesan bahan-bahan ini dengan banyak dan dengan harga yang rendah sedikit. Pesanan-pesanan ini dibuat terus ke Kuala Lumpur dan sekiranya sedikit sudah tentu mereka tidak mendapat layanan.

Di Kota Bharu terdapat beberapa buah kedai Bekalan Binaan ini kepunyaan Bumiputra dan juga bangsa-bangsa asing. Tuan punya kedai ini juga memborong projek-projek perumahan disamping menyediakan bahan-bahan untuk pembinaan. Mereka ini tidaklah menghadapi masalah sekiranya bahan-bahan yang dapat dibekalkan itu cukup. Adakalanya mereka hanya dapat membekalkan untuk diri mereka sendiri sahaja dan Kontrekter-kontrekter dari kelas rendah akan menghadapi masalah

kekurangan bahan-bahan binaan ini. Ramai diantara Kontrekter-kontrekter ini bergantung harapan kepada kedai-kedai Bekalan ini sahaja

Walaupun Pernas Trading ada juga menyediakan bahan-bahan binaan dengan harga yang rendah pula tapi tidak semua Kontrekter in diberi peluang berlanggan dengannya. Hanya mereka-mereka yang mempunyai perhubungan rapat dengan pihak ini sahaja yang diberi keistimewaan berlanggan. Jadi hanya segelintir sahaja yang bernasib baik manakala sejumlah besar Kontrekter yang betul-betul memerlukan bahan-bahan ini terpaksa berlanggan ditempat-tempat lain dengan harga yang tinggi. Lagipun mereka yang berlanggan dengan Pernas ini pun terpaksa membuat pesanan lebih awal lagi dan juga membayar wang pendahuluan. Pesanan ini pun memakan masa yang lama dan mungkin kerja-kerja yang sedang dilaksanakan akan tergendala disebabkan kelewatan ini.

Pernas juga tidak menyediakan kemudahan pengangkutan. Sedangkan perusahaan Bekalan yang besar ditempat lain menyediakan pengangkutan untuk pesanan-pesanan dari Kontrekter-kontrekter terutama sekali mereka-mereka dari kelas rendah yang tidak mempunyai kemudahan pengangkutan sendiri.

Selain dari itu Pernas juga hanya menyediakan bahan-bahan binaan yang penting sahaja. Jadi untuk mendapatkan bahan-bahan lain Kontrekter ini terpaksa berpaling kepada lain-lain kedai Bekalan.

Bagi Kontrekter yang kesuntokkan bahan binaan dan memerlukan dengan segera mereka terpaksa berpaling kepada kedai-kedai bekalan yang berdekatan. Mereka membeli dari sini dahulu sambil me-

unggu bahan-bahan yang dipesan dari Kuala Lumpur.

Sekiranya mereka tidak mendapat bekalan dari kedai-kedai Bekalan Bumiputra maka Kontrekter-kontrekter ini terpaksa mem-beli dari pembekal-pembekal Cina. Di Kota Bharu, Pembekal-pebekal Cina ini mempunyai kedaiBekalan yang lebih lengkap dari kedai-kedai kepunyaan Bumiputra. Bagi mereka-mereka yang kenal rapat sudah tentu mereka berlanggan dengan Pembekal Cina ini kerana ke-lengkapan dan kemudahan yang disediakan. Ada juga diantara Kon-trekter ini yang berhutang dahulu sekiranya mereka tidak mempunyai wang yang cukup. Atau pembekal Cina ini membekalkan dahulu kepada Pembekal-pembekal Bumiputra yang dalam kesuntokan.

Akibat dari kenaikan harga bahanbbinaan ini maka tidak ramai Kontrekter yang berani menceborkan diri dalam lapangan ini terutamanya orang-orang Melayu. Hanya mereka-mereka yang sememangnya bekerja dengan Kontrekter-kontrekter yang berjaya sahaja yang berani. Ini pun dengan galakan dan pertolongan dari Kontrekter yang berpengalaman. Bagi Kontrekter Melayu dari kelas atas mereka terus memborong tender-tender yang ditawarkan oleh pihak J.K.R. Berasaskan pengalaman yang diperolehi mereka berhati-hati menilai harga tender yang akan diborong dan sentiasa sedar akan harga bahan-bahan binaan yang tidak tetap. Kenaikan harga bahan-bahan ini tidak meng-halang mereka dari meneruskan kerja-kerja pembinaan. Inilah satu-satu prinsip yang harus diambil oleh Pemborong-pemborong untuk terus maju dalam lapangan perniagaan ini.

Walaupun begitu ada terdapat juga mereka-mereka yang ber-putus asa dalam lapangan Kontrek ini dan menceborkan diri dalam per-

niagaan lain. Seorang responden dalam kelas C yang masih berdaftar dengan J.K.R. sudah tiga tahun meninggalkan lapangan ini. Sekarang beliau menguruskan perniagaan barang-barang perak. Ini ialah kerana beliau merasa masa depan beliau dalam lapangan baru ini lebih cerah lagi daripada memborong tender-tender. Ada juga yang menguruskan kerja lain selain dari memborong tender-tender dan apabila tidak puas hati atau kerugian maka kerja memborong ini ditinggalkan. buat beberapa ketika. Mereka menumpu perhatian kepada kerja lain iaitu kerja yang kedua tadi dan apabila ini berlaku maka mereka akan merasa kesukaran untuk masuk bertanding semula dalam lapangan kontrek ini.

2:3 MASAAALAH TENAGA KERJA

Tenagakerja ini dapat dibahagikan kedalam beberapa jenis seperti yang telah dijelaskan oleh Saudara Jalaludin bin Zainal dalam Latihan Ilmiahnya.

Contohnya seperti:-

1. Kelas Pengurusan, iktisas, teknik dan penyeliaan.
2. Kelas Perkeranian dan kerja-kerja yang berkaitan.
3. Kelas Pekerja-pekerja mahir dan separoh mahir
4. Kelas Pekerja-pekerja tidak mahir.

Bagi Kontrekter-kontrekter Bumiputra di Kota Bharu, mereka membuat sendiri kerja-kerja dalam kelas pertama seperti Juru Ukur, Juru Kira dan sebagainya. Kebanyakan responden-responden ini tidak berdaya untuk mengupah Pekerja-pekerja kelas pertama ini sebagai pekerja tetap. Adakalanya mereka membuat sendiri dan kemudiannya me-

minta nasehat dan teguran dari pihak J.K.R.
Pekerja kelas pula selalunya responden dalam kelas tinggi sahaja dan memborong kerja-kerja yang mahal yang sanggup mengupah seorang atau dua kerani bagi memudahkan pengurusan kerja. Dari 15 responden hanya 10 responden sahaja yang mempunyai kerani.

Jadual k

Bilangan Responden Yang Mempunyai Kerani Mengikut Kelas Pendaftaran.

Kelas	Bil. Responden	Peratus
F	0 orang	0%
EX	1 "	6.7%
D	5 "	33.3%
C	4 "	26.7%
Ta' ada	5 "	33.3%
	15 orang	100.0%

Dari jadual k diatas terdapat hanya responden-responden dari kelas EX keatas sahaja yang mempunyai seorang atau lebih kerani. Manakala responden lain dari kelas F menguruskan semua kerja sendiri atau pun dengan pertolongan saudara mara yang tidak bergaji.

Responden dalam kelas EX mempunyai beberapa kerani kerana beliau juga mengurus satu Kilang Papan selain dari memborong tender untuk pembinaan. Beliau hanyalah sebagai pengurus sahaja yang beriktikar mencari tender, wang atau modal dan juga tenaga-ke naga kerja.

Dari tujuh responden dalam kelas D hanya 5 responden yang

mengupah kerani. Responden yang dua lagi menjalankan kerja kerani ini dengan sendiri. Salah seorang dari mereka yang berdua ini baru sahaja menceborkan diri dalam perusahaan ini. Responden yang kedua pula mendapat pertolongan dalam hal perkeranian ini dari adek beradeaknya yang juga menjadi pembantunya.

Lima responden lagi yang mempunyai kerani atau pekerja kelas kedua sudah lama berkecimpung dalam lapangan ini dan juga mampu mempunyai penolong. Untuk melicinkan lagi perusahaan mereka, mereka sanggup mengeluarkan sedikit wang membuat kerja-kerja ini.

Semua responden dalam kelas C mempunyai pekerja dalam kelas kedua ini. Perusahaan mereka bertambah besar dan kerja-kerja begini akan mengambil banyak masa mereka. Jumlah keseluruhan responden yang mempunyai pekerja tetap dalam kelas kedua ini ialah 10 orang iaitu 66.7% sahaja.

Kelas pekerja yang ketiga iaitu Pekerja mahir dan separuh mahir termasuklah pemasang paip, pemasang letrik, pengecat, pekerja bata dan lain-lain lagi.

Pekerja tidak mahir merupakan buruh-buruh kasar yang membuat kerja-kerja berat dan senang seperti mengangkat barang-barang dan sebagainya.

Mengikut jadual I disebelah, Responden-responden dalam kelas C mengupah 'Kapala' untuk kerja-kerja pembinaan. 'Kapala' ini sememangnya mempunyai pekerja-pekerjanya sendiri yang terdiri dari pekerja-pekerja mahir dan separuh mahir. Responden-responden ini

hanya menghubungi 'Kapala' yang ada dan dengan segala pelaksanaan kerja, pengawasan kerja dan juga mencari pekerja-pekerja lain untuk pembinaan satu-satu projek itu.

Jadual L

Responden-responden Yang Mengupah Pekerja-pekerja Mahir,
Separoh mahir dan 'Kapala'.

Kelas Responden	Bil. Resp.	Pekerja Mahir	Separoh mahir	Kapala	peratus
C	2 orang			✓	13.3%
	2 "	✓		✓	13.3%
D	3 "			✓	20.0%
	2 "	✓			13.3%
	1 "		✓		6.7%
	1 "	✓	✓		6.7%
EX	1 "	✓			6.7%
F	1 "			✓	6.7%
	1 "	✓			6.7%
	1 "	—	—	—	6.7%
	15 orang				100.0%

Dua responden dari kelas ini juga mempunyai pekerja-pekerja mahir mereka sendiri selain dari mengupah 'Kapala'. Pekerja mahir ini adalah tukang kayu dan pengecat.

Dari kelas D, 3 responden mengupah pekerja 'Kapala' semata-mata. Dua responden lagi mempunyai pekerja mahir semata-mata dan satu lagi mempunyai pekerja separoh mahir sahaja. Satu responden lagi dari kelas ini juga mempunyai kedua-kedua pekerja mahir dan separoh mahir.

Responden tunggal kelas EX mempunyai pekerja-pekerja mahir terutama sekali pertukangan kayu.

Seorang responden dari kelas F mengupah 'Kapala', seorang lagi mengupah pekerja-pekerja mahir dan buroh-buroh kasar manakala 2 responden lagi mengupah pekerja apabila ada kerja sahaja. Ini bermakna beliau mengupah pekerja-pekerja sambilan sahaja.

Bagi semua responden diatas mereka ada juga mengupah pekerja tidak mahir sebagai pekerja sambilan sahaja dan dibayar upah mengikut hari. Dalam mencari pekerja-pekerja ini responden-responden mengalami banyak masalah. Tenaga kerja merupakan salah satu faktor utama disamping bahan-bahan binaan dan modal dalam perusahaan memborong ini.

Penawaran pekerja-pekerja mahir di Kota Bharu sangatlah sedikit berbanding dengan permintaan terhadapnya dan juga penawaran pekerja-pekerja tidak mahir. Pekerja-pekerja mahir ini adalah mustahak bagi menjayakan satu-satu projek pembinaan. Dengan sebab kekurangan ini maka upah pekerja-pekerja ini pun mahal. Juga dengan kenaikan taraf hidup sekarang ini, pekerja-pekerja ini seperti juga manusia lain perlu menjaga taraf hidup mereka juga.

Dua responden (13.3%) menganggap tenaga kerja ini sebagai masalah yang paling besar. Responden pertama yang menghadapi masalah ini mempunyai 10 orang pekerja tetap dan 6 orang pekerja mahir. Namun begitu ini tidak mencukupi untuk melaksanakan projek-projek yang besar-besar. Sebab kekurangan buroh-buroh mahir beliau terpaksa mengguna ramai buroh kasar atau pun mereka ini mengupah 'Kapala'

yang selalunya terdiri dari orang-orang Cina yang mana anak-anak kulinya terdiri dari orang-orang Melayu. Orang-orang Melayu ini lebih taat bekerja dibawah naungan orang Cina mungkin kerana bayaran yang tepat dan jagaan yang rapi.

Responden yang kedua mempunyai 70 orang pekerja tetap tapi untuk membuat alat-alat perabut. Untuk binaan bangunan tidak ada pekerja-pekerja tetap dan susah untuk mendapatkan mereka ini. Buroh buroh ini tidak melepas mana-mana peluang keemasan yang ada dan sekiranya mereka selesai membina satu-satu projek dengan segera mereka menangkap yang lain walau pun Kontrekternya tidak orang yang sama. Jadi buroh-buroh ini bebas dah bekerja dengan mana-mana Kontrekter yang memerlukan tenaga mereka.

Kedua-dua responden ini ada juga memborong projek-projek diluar Negeri Kelantan iaitu di Pahang dan Trengganu. Untuk mendapatkan tenaga kerja dari tempat-tempat ini amat susah sebab responden ini bukan anak tempatan dan untuk membawa buroh-buroh dari Kelantan pula akan menimbulkan lain-lain masalah. Contohnya tempat tinggal, makanan dan juga perbelanjaan pengangkutan. Lagi pun tidak ramai buroh-buroh yang sanggup meninggalkan kaum keluarga mereka begitu lama sehingga siap satu-satu projek tertentu. Ada terdapat diantara mereka yang lari balek ke kampung ditengah-tengah pekerjaan kerana rindu. Atau pun sekiranya buroh-buroh ini merasa tidak puas hati dengan kemudahan-kemudahan yang disediakan maka mereka semua akan memulaukan pekerjaan mereka yang belum siap. Mereka boleh berbuat demikian kerana yang menanggung kerugian ialah Kontrekter yang memborong tender projek-projek tersebut.

Disebabkan pembangunan yang pesat maka banyak projek-projek yang dirancang oleh Kerajaan. Tapi pekerja-pekerja mahir dalam bidang ini tidak bertambah selaras dengan penambahan projek-projek ini. Apa yang patut dibuat ialah memberi peluang yang lebih luas kepada anak-anak muda kita yang mengangor mengambil kursus khusus dalam bidang pembinaan ini untuk mengatasi masalah kekurangan tenaga kerja mahir.

RUMUSAN

Jika dibandingkan dengan masalah-masalah yang dihadapi oleh Pemborong-pemborong di Mukim Ampangan, Seremban, maka didapati Pemborong-pemborong walaupun dimana mereka menjalankan kerja mereka tetap menghadapi masalah yang sama. Masalah kewangan, bekalan bahan binaan dan tenaga kerja mahir merupakan tiga masalah utama yang dihadapi. Selain dari itu terdapat juga masalah-masalah yang kecil yang tidak berapa membimbangkan seperti pengangkutan dan kerjasama dengan bangsa-bangsa asing dan pihak J.K.R.

Berkenaan dengan Kedai Bekalan bahan binaan di Kota Bharu sekurang-kurangnya ada juga kepunyaan Bumiputra. Kedai-kedai ini tidaklah sebesar yang dimiliki oleh Taukeh-taukeh Cina tapi memadai untuk membekalkan bahan-bahan kepada Pemborong yang dalam kesuntukan.

Masalah tenaga kerja mahir juga rumit kerana kebanyakan orang-orang Melayu sekarang lebih suka bekerja makan gaji tetap dari menjadi buruh. Ini juga dihadapi oleh Pemborong-pemborong ditempat lain. Begitu jugalah dengan masalah kewangan dan pinjaman.

BAB 4

KEDUDOKKAN SOSIO-EKONOMI RESPONDEN

Bab ini adalah tentang kejayaan yang dicapai oleh responden-responden dalam bidang memborong ini dan juga kedudukan sosio-ekonomi dalam masyarakat. Kejayaan mereka adalah berdasarkan latarbelakang peribadi mereka seperti pelajaran, pengalaman, tanggungan, pengumpulan harta dan juga usaha mereka dalam perniagaan ini. Cita-cita mereka untuk masa depan penting juga untuk mengerakkan mereka lebih berusaha dalam lapangan ini.

Seperti yang telah dijelaskan dalam Bab I, latarbelakang pelajaran responden-responden ini sangatlah rendah. Hanya 6 responden sahaja yang mendapat didekan Sekolah Inggaris dan 2 sahaja yang sampai ke tingkatan lima. Begitu juga dengan responden yang mengikuti kursus khusus dalam bidang kontrek ini. Terdapat hanya 7 responden sahaja yang mengambil kursus ini dan responden-responden yang lain menguruskan perusahaan berasaskan pengalaman sendiri sahaja.

Latarbelakang pekerjaan dahulu pun memainkan peranan penting dalam menentukan kejayaan seseorang itu dalam pekerjaannya sekarang. Bagi mereka yang pernah berniaga ini akan menyenangkan kerja mereka dalam lapangan kontrek ini. Namun begitu perniagaan ini rumit sedikit kerana ia memerlukan juga pengetahuan khusus tentang binaan

4.1 Pengumpulan Harta

Kontrekter-kontrekter di Kota Bharu ini boleh dikatakan berjaya dalam perniagaan mereka walaupun kelemahan-kelemahan yang terdapat pada diri mereka seperti tersebut diatas. Ini dapat dijelaskan

kan dengan menurunkan jadual milik harta benda mereka yang ada dewasa ini.

Jadual m

Pengumpulan Harta

Kelas	Jumlah Harta	Bil. Responden	Peratus
C	5 - 800 Ribu	3 orang	20 %
D	30 - 300 "	6 "	40 %
EX	800 "	1 "	6.7%
F	30 - 115 "	2 "	13.3%
Ta'ada	-	3 "	20.0%
		15 orang	100.0%

Jadual diatas menunjukkan jumlah pengumpulan harta responden-responden dalam bentuk tanah padi, tanah bandar, rumah sewa, saham dan lain-lain. Harta ini diperolehi selepas mereka menceborkan diri dalam lapangan memborong ini. Harta-harta ini tidak dimiliki semata-mata untuk menunjukkan kekayaan mereka sahaja tapi juga digunakan untuk pelaburan atau sebagai cagaran untuk meminjam wang dengan institusi pinjaman. Dengan cagaran ini mereka lebih senang sedikit meminjam wang dari Bank Perniagaan, MARA dan lain-lain lagi untuk dibuat modal. Harta dalam bentuk rumah sewa menambahkan lagi pendapatan bulanan mereka. Semua responden ini memiliki sekurang-kurangnya sebuah motokar kerana ia juga merupakan jenis pengangkutan yang perlu untuk kesana kemari menguruskan perniagaan. Harta yang dimiliki ini merupakan modal dan juga satu bentuk pelaburan yang kukuh.

Responden ini juga telah menunaikan fardhu Haji ke Mekah. Dari 15 responden, 8 pernah ke Mekah dan 3 dari mereka menunaikan Haji sebanyak dua kali. Responden yang 7 lagi maseh belum ke Mekah. Ini menunjukkan kemampuan mereka dan kejayaan dalam perniagaan.

Anak-anak mereka juga diberi peluang bersekolah setakat yang mereka boleh. Ada diantara mereka yang sanggup menghantar anak-anak mereka ke Sekolah-sekolah Swasta bagi melanjutkan pelajaran apabila mereka ini gagal di Sekolah Kerajaan. Mereka juga memandang berat akan pelajaran anak-anak mereka bagi menghadapi cabaran hidup dizaman ini. Seorang responden dalam kelas C telah menghantar anak beliau belajar ke-luar negeri dengan perbelanjaan sendiri. Beliau tidak meminta apa-apa pertolongan dari pihak Kerajaan kerana beliau mampu menanggung anak-anaknya belajar.

4.2 Cita-cita Masa Hadapan

Tentang cita-cita masa hadapan responden-responden ini semua ingin memperbesarkan lagi perusahaan mereka. Walaupun kedudukan mereka dewasa ini boleh dikatakan agak kukuh juga mereka maseh merasa ragu-ragu akan kedudukan dimasa hadapan sekiranya mereka berpuas hati dengan keadaan sekarang tanpa berikhtiar memperbesarkannya. Tambahan pula dengan persaingan hebat yang dihadapi sekarang kedudukan mereka tergugat. Kontrekter Bangsa asing sentiasa berlumba-lumba dan bersaing dalam lapangan ini dan mereka akan mendapat kejayaan sekiranya kaum Bumiputra senang sahaja berpuas hati.

Mereka juga bercita-cita agar perusahaan mereka ini dapat diambil alih oleh anak-anak mereka dimasa hadapan. Mereka tidak ang

ingin melihat kejayaan mereka dibiarkan begitu sahaja dan mengalami keruntuhan. Seorang responden yang agak lama juga berkecimpung dalam lapangan ini sekarang melatih anak sulung beliau dalam pengurusan kerja-kerja beliau. Ini akan menyenangkan anaknya nanti untuk membuka perusahaan sendiri. Beliau juga melatih pekerja-pekerja beliau dan menolong mereka dalam segala hal. Ini adalah satu niat yang baik dan akan meramalkan lagi kaum Bumiputra dalam lapangan ini.

4:3 Faktor Kejayaan Mereka

Pada pendapat responden-responden ini faktor kejayaan mereka adalah seperti berikut:-

- i. Jujur
- ii. Amanah
- iii. Usaha
- iv. Pengurusan kerja yang baik
- v. Pergaulan

Apa yang dimaksudkan dengan jujur ialah tidak menjalankan kerja kerana untung semata-mata tapi untuk membuatnya dengan sempurna. Sekiranya mereka membuat kerja yang tidak memuaskan hati sudah tentu dilain kali mereka ini tidak diberi peluang memborong oleh pihak itu lagi. Sebarang kerja yang dilaksanakan hendaklah dibuat setanding dengan bayaran yang diberikan. Masa depan Pemborong bergantung kepada kerja-kerja yang pernah dilaksanakan.

Amanah ialah tepat menjelaskan hutang dan membayar gaji buruh dan bahan-bahan binaan dengan tepat. Seorang yang amanah mudah dipercayai orang. Apabila orang ramai percaya kepada kita sudah tentu

tentu senang hendak membuat pinjaman dan mendapatkan tenaga kerja.

Usaha pula dimaksudkan rajin bekerja. Seseorang peniaga tidak seharusnya berdiam diri sahaja dan membuat kerja endah ta' endah sahaja untok berjaya. Mereka seharusnya sentiasa ambil tahu akan apa yang berlaku seperti perkembangan dalam bidang ini misalnya. Berusaha dengan sendiri dan tidak menghapapkan orang lain semata-mata.

Pergaulan juga amat penting bagi seorang Kontrekter kerana dengan pergaulan yang luas senanglah bagi mereka berhubungan antara satu sama lain. Senang juga bagi mereka mendapatkan pertolongan dan nasihat dan berbincang tentang masaaalah-masaalah yang dihadapi. Seorang K^ontrekter yang tidak suka bercampur gaul dengan orang ramai sudah tentu tidak akan mendapat pelanggan dan perniagaannya pun akan lingkup.

Yang ini bermaksud :-

1. Masalah Bahan Binaan,
2. Masalah Modal,
3. Masalah Tenaga Kerja,

4. Masalah Pengangkutan dan Pengawasan dan masaaalah-masaaalah lain yang berangkutan.

I. Bahan Binaan

Sebab ini harga bahan-bahan binaan ini tidak tetap dan kekalnya harganya juga selalu meningkat dan terlalu tinggi. Ini berlaku kerana keadaan ekonomi dunia yang sedang mengalami inflasi. Juga dengan bertambahnya projek Kerajaan untuk pembangunan maka per-

PENUTUP

Dari kajian keatas 15 responden di Kota Bharu ini dapat lah dibuat kesimpulan bahawa mereka-mereka ini begitu cenderung dalam perusahaan yang mereka cebori. Bagi mereka-mereka yang sudah agak lama mencebor diri dalam bidang ini sudah ada tapat yang kukuh untok menjamin hidup mereka dimasa depan. Manakala Kontrekter yang baru lagi dalam perusahaan ini begitu giat dan usaha untok memajukan dan juga menjayakan perusahaan ini. Mereka mempunyai cita-cita yang tinggi dan sedar akan kedudukan mereka dalam bidang ini. Dengan persaingan yang hebat antara Bumiputra sendiri dan juga bangsa-bangsa asing mereka terpaksa berikhtiar lebih untok terus hidup dan sekiranya mereka senang berpuas hati maka perusahaan mereka pun akan mati ditengah-tengah pergelutan untok hidup ini.

Banyak masaaalah yang harus dihadapi dalam pengurusan bidang ini umpamanya :-

1. Masaalah Bahan Binaan.
2. Masaalah Modal.
3. Masaalah Tenaga Kerja.
4. Masaalah Pengangkutan dan Pengawasan dan masaaalah-masaaalah lain yang bersangkutan.

I. Bahan Binaan

Dewasa ini harga bahan-bahan binaan ini tidak tetap dan menaikkan harganya juga secara mengejut dan terlalu tinggi. Ini berlaku kerana keadaan ekonomi dunia yang sedang mengalami inflasi. Juga dengan bertambahnya projek Kerajaan untok pembangunan maka per

permintaan terhadap bahan-bahan binaan ini pun bertambah. Sedangkan pertambahan dalam penawarannya tidak selaras dengan pertambahan dalam permintaan terhadapnya. Oleh itu harga pun melambong naik dan menambahkan lagi beban para Pemborong untuk melaksanakan satu-satu projek tertentu.

Masalah ini dihadapi oleh Pemborong tidak kira bangsa tapi bagi kaum Bumiputra ini lebih berat lagi kerana mereka juga kekurangan modal. Kaum Cina dapat mengatasi masalah ini dengan senang kerana modal tidak begitu menjadi masalah pada mereka. Disebabkan tekanan masalah begini maka ramai Pemborong Bumiputra yang lari dan cuba mengusahakan perusahaan yang lain. Hanya mereka-mereka yang cekal hati dan berani menanggung risiko sahaja yang masih giat dan bertarung dalam lapangan ini.

Masalah ini harus diatasi demi pembangunan negara dan kemajuan rakyat-rakyatnya. Penawaran terhadap bahan-bahan ini perlu ditambah selaras dengan permintaan agar pembangunan tidak terbantut. Tidak guna dilancar berbagai-bagai projek pembangunan sekiranya bahan-bahan binaan yang merupakan faktor penting dalam perlaksanaannya tidak mencukupi. Kerjaan harus sedar akan faktor penghalang ini.

Satu lagi sebab mengapa bahan ini tidak mencukupi ialah kerana ada orang-orang yang tamak menyorok bahan-bahan ini. Dengan sebab ini maka harga pun menjadi tinggi. Pemasaran bahan-bahan ini patut diambil berat supaya ianya tidak dimonopoli oleh satu puak sahaja kerana perusahaan monopoli beginilah maka bahan-bahan ini menjadi mahal harganya.

2. Modal

Modal juga merupakan faktor utama untuk satu-satu perniagaan. Tanpa modal semua kerja tidak menjadi. Sebelum perusahaan dimulakan seseorang Pemborong itu perlu menyediakan modal untuk membeli bahan-bahan binaan, membayar upah tenaga kerja, untuk pengangkutan dan juga untuk bayaran pendahuluan sesuatu tender yang dipohon. Modal ini yang diperlukan adalah banyak dan tidak ada seorang pun Pemborong yang mempunyai wang sebanyak itu dalam tangan. Kalau ada harta mereka pun dalam bentuk tanah sawah rumah sewa atau kereta. Maka untuk menyediakan modal responden-responden ini haruslah membuat pinjaman dari institusi-institusi pinjaman yang tertentu seperti Bank Perniagaan MARA dan juga Perbadanan Jaminan Kredit atau pun dari taukeh yang kaya. Walaupun begitu bukan semua permohonan pinjaman ini diluluskan oleh institusi-institusi yang tersebut diatas. Permohonan ini dipertimbangkan dan hanya mereka-mereka yang sudah dikenali kerana kerjanya yang baik dan juga bersifat amanah sahaja yang diberi peluang meminjam. Institusi pinjaman ini mengambil tindakan sedemikian rupa kerana sudah pernah terjadi dimana peminjam-peminjam ini tidak menjelaskan hutang mereka dalam masa yang telah ditetapkan atau ada juga yang tidak menjelaskan hutang langsung.

Bagi pemborong-pemborong yang mempunyai harta dalam bentuk tanah dan sebagainya mereka boleh mengadai atau mencagarnya sebagai jaminan untuk mendapat pinjaman. Tapi pemborong-pemborong di kelas rendah yang belum begitu kukuh lagi kedudukan mereka dan tidak mempunyai tanah untuk digadai menghadapi masalah modal ini. Amat sukar bagi mereka ini untuk membuat pinjaman. Untuk mengatasi masalah

ini institusi-institusi pinjaman haruslah mempunyai kepercayaan yang penuh terhadap pemborong Bumiputra dan memberi mereka peluang bersaing dengan pemborong bangsa asing dalam bidang kontrek ini.

Untuk projek-projek Kerajaan pemborong-pemborong ini mendapat bayaran kemajuan kerja setelah 20% daripada projek tersebut siap dibina. Pegawai Kerajaan dari J.K.R. akan melapurkan tentang kemajuan kerja ini dan menguruskan pembayarannya. Tapi yang kerap berlaku ialah responden-responden ini terpaksa berikhtiar sendiri dan berulang alik dari Kota Bharu ke Kuala Lumpur untuk menguruskannya. Sekiranya mereka berhubung melalui surat sahaja ini akan mengambil masa yang lama sedangkan mereka perlukan wang tersebut. Untuk berulang alik ke Kuala Lumpur mereka terpaksa menghabiskan banyak masa dan juga perbelanjaan.

Untuk lebih menyenangkan penborong-pemborong ini menyiapkan projek mereka dalam jangka masa yang ditentukan Kerajaan haruslah menjelaskan wang kemajuan kerja ini dengan tepat. Sekiranya mereka ini membuat pinjaman dengan Kerajaan maka hutangnya akan dipotong dari bayaran kemajuan kerjanya. Ini untuk mengelakkan mereka dari lari menjelaskan hutang piutang mereka.

3. Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan faktor utama yang ketiga dalam penurusan binaan ini. Masalah ini timbul sebab kekurangan tenaga kerja yang mahir di daerah Kota Bharu. Kehanyakkan dari buruh-buruh yang diupah oleh responden-responden ini hanyalah buruh kasar yang sebelumnya menggaggor sahaja. Mengguna tenaga kerja yang tidak mahir

begini akan memakan masa dalam perlaksanaan dan juga menjatuhkan mutu kerja. Buroh-buroh ini belajar sambil bekerja dan untuk mendapatkan wang semata-mata. Oleh sebab tingkat pengajian mereka rendah maka susahlah mereka hendak mencari kerja-kerja lain. Jadi sikap mereka terhadap kerja pun tidak dengan penuh minat.

Bagi buroh-buroh yang datang dari kampung dan maseh mempunyai ikatan rapat dengan tradisi kampung akan meninggalkan kerja membina ini apabila ada panggilan untuk balik ke kampung. Ini berlaku terutamanya pada musim menuai padi dimana banyak tenaga kerja diperlukan dari anak-anak muda kampung ini. Buroh-buroh ini akan balik ke kampung sehingga habis musim menuai dan kerja-kerja pembinaan ini akan ditinggalkan begitu sahaja. Oleh sebab mereka hanya bekerja sambilan maka mereka merasa tidak terikat dengan mana-mana kerja dan akan bekerja dengan pemborong lain pula apabila mereka habis menuai. Sikap ini tidak menguntungkan mana-mana pihak kerana hidup buroh-buroh ini seolah-olah terapong-apong dan tidak ada akar yang tetap untuk menentukan nasib hidup mereka. Bagi pemborong pula mereka terpaksa mencari pekerja baru untuk menggantikan pekerja yang lari tadi. Pemborong ini juga terpaksa melatah pekerja-pekerja baru ini.

Disebabkan masalah-masalah diatas maka responden di Kota Bharu ini mengupah 'Kapala' atau pun 'subkontrekter' untuk melaksanakan kerja-kerja binaan ini. Ada diantara mereka ini sebagai 'broker' atau orang tengah sahaja iaitu mereka berikhtiar mencari tender kemudian mencari modal, bahan-bahan binaan dan kerja-kerja perlaksanaan binaan ini seterusnya diberikan kepada 'subkontrekter'. Untungnya dibahagikan antara pemborong dengan subkontrekter ini dan

mengikut perjanjian antara mereka berdua. Kerja begini selalunya dibuat oleh pemborong-pemborong dari kelas tinggi yang memborong projek besar dan tidak terdaya untuk menguruskannya sendirian. Sekarang beliau sebagai Tuan besar dan mengurus kerja-kerja pejabat dan hanya melawat tempat-tempat projek dalam waktu-waktu tertentu sahaja.

Subkontrekter ini merupakan seorang yang mahir dalam kerja pembinaan ini. Beliau juga menjaga dan mencari pekerja-pekerja dan juga mengkoordinasikan kerja-kerja dalam projek tersebut.

Untuk menambahkan pekerja-pekerja mahir dalam bidang ini Kerajaan harus mengambil banyak lagi pemuda-pemuda untuk latihan seperti yang diadakan oleh MARA. Ini akan mengurangkan pemuda-pemuda yang menganggor dan hidup liar serta terpengaruh dengan anasir-anasir yang tidak sehat.

4. Masalah Pengangkutan dan Pengawasan.

Kebanyakan dari responden-responden ini tidak mempunyai sistem pengangkutan mereka sendiri dan oleh itu terpaksa menyewa dari Taukeh Cina. Tambahan pula kemudahan perhubungan ke tempat-tempat projek tersebut tidak ada langsung. Pengangkutan ini perlu untuk membawa bahan-bahan dan juga tenaga-tenaga kerja ke tempat projek itu dilaksanakan.

Pengawasan kerja juga penting dan harus dilakukan dengan rapi kerana pekerja yang diupah kebanyakan nya secara sambilan sahaja dan mereka akan bekerja apabila ada Tuannya sahaja. Sekiranya semua kerja dibiarkan begitu sahaja kepada pekerja-pekerja sudah

tentu akan tergendala. Bagi responden yang memborong 2 atau 3 projek dalam satu masa merasa sukar untuk mengurus atau berada ditempat-tempat projek ini setiap waktu. Mereka terpaksa juga mengurus kerja kerja di Pejabat berkenaan modal, bekalan bahan-bahan dan lain-lain lagi. Untuk mengurangkan beban ini mereka mengupah subkontrekter atau pun saudara mara mereka sendiri untuk mengurus hal pengawasan ini.

Untuk mendapat kejayaan dalam bidang ini pemborong haruslah berusaha lebih dari yang sedang diamalkan. Ada baiknya para pemborong ini bersatu padu dan menolong antara satu sama lain. Apa yang terjadi dengan setengah mereka ini ialah mementingkan diri sendiri dan berniat untuk menghapuskan yang lain. Seperti Persatuan Pemborong yang asyik tenggelam timbul sahaja keujudannya ini disebabkan para ahlinya yang tidak mengambil berat dengan kegiatannya. Ahlinya tidak mempunyai inisiatif untuk kepentingan bersama dan sejak 20 tahun tertubuhnya Persatuan ini masih belum ada satu pun kegiatan yang berfaedah yang dilaksanakan. Sekiranya mereka ini bersatu padu dan menjaga taraf kedudukan mereka daripada ditindas sudah tentu kedudukan mereka akan terjamin.

Bilangan Pemborong yang menjadi ahli adalah ramai. Persatuan ini dapat menolong ahli-ahlinya dalam berbagai bentuk seperti untuk membuat pinjaman melalui Persatuan, Persatuan sendiri yang memesan dan menguruskan bekalan bahan-bahan binaan dan juga berbincang antara satu sama lain tentang usaha-usaha memperbaiki cara pengurusan projek-projek binaan. Selama ini ahli-ahli biasa Persatuan ini menyerah segala tanggung jawab Persatuan kepada ahli jawatan kerja sahaja tanpa menyumbangkan apa-apa. Sikap beginilah yang tidak di-

igini kerana ia menghalang kegiatan Persatuan demi untuk kepentingan ahli-ahlinya sendiri.

Sekarang Persatuan ini bergabung atau pun lebih tepat lagi ahli-ahlinya sekarang berdaftar dengan Dewan Perniagaan Melayu dimana ahli-ahlinya terdiri dari semua peniaga-peniaga Melayu. Semasa kajian ini dibuat bukan semua Pemborong-pemborong Melayu di Kota Bharu ini yang berdaftar sebagai ahli dan masih belum ada kegiatan yang besar lagi. Harapan Pemborong-pemborong ini ialah agar Persatuan baru ini dapat menjaga kedudukan mereka dan menjamin masa depan mereka. Dengan Dewan Perniagaan Melayu ini mereka semua harus bekerja sama dan mengubah sikap yang hanya mengambil tapi tidak mahu memberi.

Dalam Mesyuarat Agung Persatuan Pemborong Binaan Bumiputra yang diadakan pada 11hb. November 1975 yang lalu seorang Pemborong telah mengesyorkan beberapa cadangan bagi menjaga hak orang-orang Melayu. Antara objektifnya ialah:-

1. Mewujudkan sistem perhubungan antara ahli-ahli pemborong.
2. Mengadakan kemudahan seperti khidmat rundingan profesional, dan biro nasehat meliputi apa saja segi yang berpatutan dengan industri pembinaan termasuk nasihat undang-undang.
3. Mengadakan alat-alat dan rangka latihan dalam semua bidang pembinaan untuk digunakan oleh ahli-ahli.
4. menggalakkan kepakaran dalam industri binaan ini di kalangan ahli-ahlinya dan;
5. Menjadi bahan perantaraan antara pemborong dengan Kerajaan.

Dibawah badan ini boleh ditubuhkan beberapa yunit antaranya perhubungan dan penerangan, yunit gabungan dan penasihat teknik dan yunit undang-undang. Sekiranya badan ini ditubuhkan dan objektinya dilaksanakan dengan betul, masa depan pemborong Bumiputra akan menjadi lebih cerah. Badan ini membolehkan pemborong mengatasi kesulitan yang dihadapi dalam menjalankan perniagaan.

5. Kelemahan Responden

Ada diantara mereka yang ingin hidup mewah walaupun baru sahaja menceburkan diri dalam perniagaan ini. Dengan keuntungan dari projek pertama mereka sudah bermegah dengan kereta besar dan alat-alat perhiasan yang mahal. Untuk memperbesarkan lagi perniagaan mereka harus lah melaburkan untung-untung ini dalam perniagaan seterusnya. Seperti kata perumpamaan Melayu 'Bersusah-susah dahulu bersenang-senang kemudian'.

Ini berlaku terutamanya dikalangan pemborong-pemborong muda yang belum tahu lagi pahitnya untuk berjaya dalam perniagaan. Mereka menganggap bahawa untuk cepat kaya maka mereka mesti berniaga Tapi disiplin berniaga tidak diambil berat. Bagi mereka-mereka yang sudah mengalami banyak gelombang hidup mereka sangat-sangat mengambil berat dalam perniagaan ini sebab tersalah langkah mereka boleh lingkup.

Satu kelemahan lagi ialah ada diantara mereka ini yang menyerahkan kerja bulat-bulat kepada kepada orang lain dan berlagak sebagai Tuan sahaja. Untuk berjaya kita hendaklah membuat kerja dengan orang-orang berpagaruk dalam kerajaan.

gan sendiri. Sekiranya kita mengharapkan kerja kepada orang upahan sahaja belum tentu kerja itu dijalankan dengan sepenuhnya. Mereka hanya makan gaji dengan kita dan kalau untung pun mereka tetap mendapat bayaran yang sama juga. Untuk berjaya sepenuhnya mereka ini sepatutnya tahu segala kerja yang hendak dijalankan dan menjalankan urusandengan sendiri.

6. Persaingan Dengan Bukan Bumiputra

Kontrekter-kontrekter Bumiputra menghadapi persaingan hebat dengan Kontrekter bukan Bumiputra kerana mereka ini kekurangan dalam banyak hal. Umpamanya mereka kekurangan dalam hal pengurusan modal, kemudahan bekalan bahan binaan dan sebagainya. Cadangan yang seeloknya untuk mereka mengatasi masalah ini ialah mereka bergabung dengan Kontrekter bukan Bumiputra dalam perniagaan ini. Setiap masyarakat berjaya mengikiskan perasaan perkauman dengan cara ini dan mereka boleh mencari jalan dan berbicang berbagai usul memperbaiki lagi perniagaan mereka. Cara ini juga mengukuhkan perpaduan masyarakat dan kedudukan dibidang ekonomi.

7. Kejayaan Responden

Seorang responden dalam kelas D sekarang boleh dianggap berjaya dalam perniagaan beliau. Beliau mempunyai sebuah pejabat khas menjalankan perusahaan ini selain dari itu beliau juga bergiat cergas dalam lain-lain perusahaan iaitu beliau mempunyai saham dalam perniagaan lain. Beliau juga aktif dalam parti politik iaitu UMNO, sebagai setiausahanya. Dengan ini beliau mempunyai banyak kontek dengan orang-orang berpengaruh dalam Kerajaan.

Bagi orang-orang yang berpengaruh atau berpangkat mereka dengan senang dapat berdaftar dikelas atas dan tidak dari bawah ia-itu kelas F. Mengikut undang-undang ini tidaklah adil tapi oleh sebab mereka ini ada pengaruh politik maka lebih senangnya mereka berbuat demikian. Mereka hanya mendaftarkan nama mereka tapi segala kerja pengurusan danperlaksanaan dibuat oleh orang lain.

Harapan penulis pada semua pemborong Bumiputra ditanah ai ialah semoga mereka berjaya didalam lapangan perniagaan ini. Mereka mempunyai masa depan yang cerah kerana Kerajaan sentiasa menolong mereka dan terserahlah pada diri mereka untuk menggunakan peluang yang disediakan ini dengan sepenuhnya.

Wasallam.

PEMBORONG SYOR TUBUHKAN BADAN EKSEKUTIF

SEORANG pemborong binaan Bumiputra hari ini mengesyorkan sebuah badan eksekutif ditubuhkan dalam Persatuan Pemborong Binaan Bumiputra Malaysia untuk membantu menaikkan taraf pemborong Bumiputra dalam perniagaan mereka.

Badan itu yang boleh dinamakan pusat rujukan pemborong-pemborong, boleh dijadikan sebagai badan memberikan khidmat nasihat disamping menjadi perantaraan antara Kerajaan dengan pemborong.

Encik Abu Bakar Lajim dari Syarikat Binaan Zawati membuat syor tersebut dalam kertas kerjanya yang dibentangkan di Mesyuarat Agung Persatuan Pemborong Binaan Bumiputra Malaysia di sini.

KUALA LUMPUR, Selasa

Mesyuarat tersebut dirasmikan oleh Menteri Kerjaraya dan Pengangkutan, Datuk Haji Abdul Ghani Gilong.

Beliau percaya syor tersebut sedikit sebanyak dapat menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh pemborong Bumiputra sekarang.

Encik Bakar berkata masalah pemborong Bumiputra sering dibincangkan dalam perjumpaan dan konvensyen-konvensyen yang diadakan untuk tujuan tersebut.

Bagaimanapun perjumpaan dan konvensyen itu hanya mampu melahirkan cadangan saja, tanpa sebarang tindakan konkrit.

"Kerana itu masanya sudah tiba bagi Persatuan Pemborong Binaan Bumiputra sendiri mengambil tugas ini secara menubuhkan sebuah badan berbentuk eksekutif," kata beliau.

Encik Bakar berkata, ada tiga perkara besar yang sering menyebabkan pemborong Bumiputra menghadapi kesulitan dalam menjalankan perniagaan.

Perkara itu ialah kewangan, kebolenan dan kesempatan.

"Perkara inilah nanti boleh dijadikan garis pergerakan badan yang akan ditubuhkan itu," kata beliau.

Beliau menambah, badan ini hendaklah diwujudkan dengan bantuan pakar teknik dan perunding yang mahir dan berkelayakan tinggi dalam bidang binaan.

Antara objektif-objektifnya ialah:

- Menwujudkan sistem perhubungan antara ahli-ahli pemborong.

- Mengadakan kemudahan seperti khidmat rundingan profesional, dan biro nasihat meliputi apa saja segi yang berpatutan dengan industri pembinaan. Ia termasuk nasihat undang-undang.

- Mengadakan alat dan rangka latihan dalam semua bidang pembinaan untuk digunakan oleh ahli-ahli.

- Menggalakkan kepakaran dalam industri binaan ini dikalangan ahli-ahli.

- Menjadi badan perantara antara pemborong Bumiputra dengan Kerajaan.

Encik Bakar juga mengesyorkan di bawah badan itu boleh ditubuhkan beberapa yunit antaranya yunit perhubungan dan penerangan, yunit gabungan dan penasihat teknik dan yunit undang-undang.

KEMENTERIAN TAK BOLEH NAIKKAN
TARAF KONTREKTOR SEWENANG2
HINGGA TERBUKTI KEBOLEHAN...

Kebanyakan pemborong B-putra kelas D/F

KUALA LUMPUR, Selasa.
— Pemborong-pemborong Bumiputra mestilah berusaha meninggikan mutu kerja mereka selalu, paya layak naik ke kelas yang lebih tinggi, demikian kata Menteri Kerja Raya dan Pengangkutan, Datuk Abdul Ghani Gilong, hari ini.

Bellau menyeru demikian tika merasmikan mesuarat Persatuan Pemborong-pemborong Binaan Bumiputra di Bangunan MARA, di sini hari ini.

Menurut Datuk Ghani,

kini ada 139 pemborong Bumiputra di dalam kelas A sampai C, tetapi ini hanyalah empat peratus.

Kebanyakan pemborong Bumiputra masih lagi di dalam kelas D dan F sahaja.

"Kementerian saya tidak boleh menaikkan taraf seseorang pemborong itu dengan sewenang-wenang sehingga mereka membuktikan kebolehan.

"Untuk mendapatkan kenaikan kelayakan, sesuatu pemborong itu mestilah menunjukkan semangat

dan usaha yang kuat," kata bellau lagi.

Bellau menerangkan dalam tahun 1973 kerja-kerja binaan JKR bernilai \$132.9 juta dijalankan oleh pemborong Bumiputra.

"Ini merupakan 35 peratus daripada kerja-kerja binaan yang dikelolakan oleh JKR," katanya.

Menurutnya, dalam tahun 1974 angka ini meningkat \$210.3 juta lebih kurang 39 peratus.

"Bagi tahun 1975 dasar 30 peratus itu akan dapat dicapai," katanya.

Bilangan pemborong binaan yang diiktiraf sebagai bumiputra adalah 2,034, dalam tahun 1973 seramai 47 adalah dalam Kelas A-C.

"Mengikut angka pada bulan Oktober 1975 bilangan keseluruhan pemborong bumiputra meningkat 4,409 dan 139 dari mereka pemborong Kelas A-C," katanya.

● Sebahagian daripada peserta-peserta di mesuarat Persatuan Pemborong Binaan Bumiputra di Bangunan Mara, di Kuala Lumpur, semalam.—Gambar Berita Harian.

Perkongsian

Datuk Haji Ghani berkata, soal rakan bumiputra yang tidak aktif atau bercorak "Ali Baba" telah kerap kali ditimbulkan.

Kementerian telah menjalankan beberapa siasatan berasaskan aduan dan hasilnya benar-benar mendukacitakan.

Bellau kesal kerana ada syarikat perkongsian pemborong binaan yang diberi taraf "bumiputra" dan berjaya mendapatkan kerja binaan yang dikhaskan kepada mereka telah gagal mengambil pekerja-pekerja bumiputra.

Bahkan pengurusan kerja binaan berkenaan itu sendiri dijalankan oleh rakan bukan bumiputra sehingga rakan bumiputra tidak pernah menghadiri sebarang mesuarat.

Perhatian

Perkara ini adalah tidak kesalkan kerana ada orang-orang bumiputra yang sanggup dialatkan, katanya.

Bellau menambah mereka yang berkenaan itu sepatutnya benar-benar menjalankan peranan aktif dalam urusan perniagaan mereka.

Soal penglibatan bumiputra dalam syarikat atau perkongsian ini perlu diberi perhatian serius kerana melibatkan tujuan dasar Kerajaan dan hasrat rakyat.

BIBLIOGRAFI

1. V.A. Musselman & E.E. Hughes; " Introduction to Modern Business"
- Analysis and Interpretation "
2. Jalaluddin Bin Zainal ; Latihan Ilmiah; "Kontraktor-Kontraktor
Binaan Melayu Di Mukim Ampangan Pasrah
Seremban, Negri Sembilan.
Universiti Malaya 1973/1974.